



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Uuden edellä

Tilitoimiston perustaminen Keravalle

Tapper, Hanna

2013 Kerava

Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Kerava

Tilitoimiston perustaminen Keravalle

Hanna Tapper
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Maaliskuu, 2013

Hanna Tapper

Tilitoimiston perustaminen Keravalle

Vuosi	2013	Sivumäärä	65
-------	------	-----------	----

Tässä opinnäytetyössä käsitellään tilitoimiston perustamista sekä tutkitaan myös sen perustamisen kannattavuutta. Opinnäytetyöllä ei ole toimeksiantajaa. Työn tarkoituksena on olla suurena apuna tilitoimiston perustamisessa. Ajatuksena onkin, että siitä löytyisi kaikki tarvittava tieto, joita tällöin tarvitaan.

Opinnäytetyö perustuu teoria- ja tutkimusosuuteen. Teoriaosuus käsittelee tilitoimiston perustamista, joka pitää sisällään kattavan tietopaketin. Siinä käsitellään muun muassa tilitoimiston tehtäviä, yritysmuotovaihtoehtoja, toiminnan suunnittelua ja yrityksen tavoitteita sekä käydään läpi liiketoimintaympäristöä. Teoriaosuudessa on käytetty pääsääntöisesti alan kirjallisuutta. Tutkimusosuus vastaa kysymykseen: kannattaako tilitoimisto perustaa Keravalle? Menetelmänä tässä käytetään laskelmia, yrityshaastatteluja ja tutkitaan tilinpäätöksiä. Tilinpäätöksistä tehdään tilinpäätösanalyyskejä, joiden avulla yrityksistä saadaan keskenään vertailukelpoisia.

Tutkimustuloksien perusteella tilitoimiston perustaminen saattaa olla hyvin kannattavaa. Tähän kuitenkin vaikuttaa suuresti yrittäjän oma osaaminen ja halu tehdä asioita. Tietenkin yrityksen perustamisessa on aina omat haasteensa, mutta tilitoimiston perustamisen hyvänä puolena on pieni alkupääoman tarve. Kerava osoittautui sijainniltaan hyväksi valinnaksi edullisten toimitilojen sekä hyvien kulkuyhteyksien vuoksi. Myös markkinat vaikuttavat hyvältä, koska tilitoimiston ei tarvitse olla lähellä asiakkaita.

Asiasanat: tilitoimisto, kannattavuus, tilinpäätösanalyysi, tunnusluku, taloushallinto

Hanna Tapper

Founding an Accounting Company to Kerava

Year	2013	Pages	65
------	------	-------	----

This Bachelor's is about founding an accounting company to Kerava. The other intent of this research is to find out how profitable it would be. This thesis based on the own interests of the writer and it has no sponsor. The main goal of this work is to assist in the process of founding the accounting company. This thesis aims at providing necessary information thorough the process.

The thesis is distributed on two parts: theory and research divided into. The theoretical part deals with sections establishing the accounting company, which includes a comprehensive information package. It is about, among other things, tasks in an accounting company tasks, options in choosing the company form as well as planning and setting objectives for the company. It also discusses the business environment. The theoretical literature in this work is from the field of economic science. The used sources are only and exclusively reliable. The empirical part answers the question if it is profitable enough to set up an accounting company to Kerava. The methods used in this study are calculations, company interviews, and examination of the financial statements. The financial statement analysis is made from financial statements, which helps in comparing companies.

The findings indicate that the establishment of the accounting firm could be very profitable. The entrepreneur's own know-how and the desire to do things has however greatly affect on this. Of course, establishment a of a company is always a challenge. One positive aspect about it is the need for a small capital. As a location Kerava turned out to be a good choice, because of the low-cost premises and good transport connections. Also, the market appears to be good, because the accounting company does not need to be near the customers.

Keywords: accounting company, the accounting companies profitability, financial analysis, identification number, financial management

Sisällys

1	Johdanto	7
1.1	Työn kulku	7
1.2	Aiheen valinta, tarkoitus ja tavoitteet	8
1.3	Tutkimusmenetelmät	9
2	Toiminta-ajatus	9
2.1	Tilitoimiston tehtävät	10
2.2	Yrityksen liikeidea	11
2.3	Henkilöstö	13
2.4	Tuotteet ja hinnoittelu	13
2.5	Myynti ja markkinointi	14
2.6	Yrittäjyys ja johtaminen	15
2.7	Tavoitteet ja strategiat	16
3	Liiketoimintaympäristö	16
3.1	Markkinat	17
3.2	Kilpailijat	17
3.3	Työntekijät	19
3.4	Asiakkaat	20
3.5	Yhteistyökumppanit	20
3.6	Rahoitus	21
3.7	Julkinen valta	22
3.8	Yritysmuodon valinta	25
3.9	Nimen valinta	27
3.10	Taloushallinto	28
3.11	Vakuutus	28
4	SWOT-analyysi	30
4.1	Vahvuudet	30
4.2	Heikkoudet	31
4.3	Mahdollisuudet	31
4.4	Uhat	32
5	Riskit	32
6	Yrityksen perustamisen kannattavuus	33
6.1	Laskelmat	34
6.1.1	Rahoituslaskelmat	34
6.1.2	Kannattavuuslaskelmat	36
6.1.3	Tunnusluvut	37
6.2	Kyselytutkimukset tilitoimistoille	39
6.3	Tilinpäätösanalyysit	44

6.4 Johtopäätökset	58
7 Yhteenveto	59
Lähteet	61
Kuviot	63
Taulukot	64
Liitteet.....	65

1 Johdanto

Tilitoimistojen toiminta on viime aikoina muuttunut ja niiden tarjoamat palvelut ovat laajentuneet. Ennen tilitoimistot panostivat ainoastaan kirjanpitoon, mutta nykyään ne tarjoavat myös paljon muita palveluita. Asiakaspalvelu on suurena osana tilitoimistojen toiminnassa mukana. Nykypäivänä yritykset ovat entistä enemmän ulkoistaneet taloushallintopalveluita tilitoimistoille, jonka ansiosta tilitoimistot ovat saaneet mahdollisuuden vakiinnuttaa asemansa. Ulkoistamisella yritykset pystyvät keskittymään omaan toimintaansa ja erityisosaamiseen huomattavasti paremmin. He pystyvät myös luottamaan siihen, että heidän taloushallinnonsa on ammattitaitoisten henkilöiden käsissä. Taloushallinto on monipuolista ja haastavaa, siihen vaaditaan laajaa osaamista ja numerotarkkuutta. Eikä yhtään helpotusta tuo jatkuvat laki- ja veromuutokset. Tilitoimiston työskentelyyn vaikuttavat yritysten yritysmuodot sekä millä alalla ne toimivat.

Kilpailu on kovaa tilitoimistoalalla, joten yrityksen perustamisen alussa tulee miettiä millaisille palveluille on kysyntää. Tämän pohjalta pystytään suunnittelemaan, mitä palveluita lähdetään tarjoamaan ja kuinka pystytään erottumaan kilpailijoista. Yrityksen perustamisessa on mietittävä tarkkaan, miten tarjottavia palveluita pystytään tuottamaan. Pärjääkö yrittäjä yksin, tuleeko yrityksen palkata omaa henkilökuntaa vai hankitaanko tarvittavat palvelut alihankintana ulkopuolisilta yrityksiltä. Perustettavan yrityksen on tunnistettava omat vahvuudet ja heikkoudet. Näiden tunnistaminen auttaa yritystä tarvittaessa reagoimaan asioihin tarpeeksi ajoissa. Yrittäjyys tuo riskejä niin yrittäjälle itselleen kuin itse yritykselle.

Kun perustetaan yritys, niin se vaatii lähes aina alkupääomaa. Alkupääoman tarpeessa saattaa olla suuriakin eroja eri yritysten ja toimialojen välillä. Työssä on käyty läpi, mistä tilitoimistolla on mahdollista saada rahoitusta. Tämän työn kaikki laskelmat on tehty sen pohjalta, että yrittäjä työskentelee yrityksessä yksin näin aluksi. Työssä on arvioitu, kuinka monen yrityksen kirjanpidon pystyy yksi henkilö tekemään ja tätä kautta on laskettu tulosbudjetti.

1.1 Työn kulku

Opinnäytetyön suunnittelu lähti liikkeelle aiheen valinnasta. Aiheenvallinnan yhteydessä suunniteltiin mitä kaikkea haluttiin opinnäytetyön sisältävän. Tämän jälkeen tutustuttiin aiempiin opinnäytetöihin sekä muihin tutkimuksiin. Samalla käytiin läpi mahdollisia lähdemateriaaleja. Tässä vaiheessa huomattiin että aihealue on laaja, joten siihen tuli tehdä selkeä raja. Työssä suurena haasteena olikin saada työ pysymään rajauksen sisäpuolella. Tämän jälkeen lähdettiin keräämään tietoa ja samalla täsmennettiin tutkittava aihe sekä tutkimusongelma. Valittiin millaisten tutkimusmenetelmien avulla lähdetään työssä etenemään. Opinnäytetyö aikataulutettiin, koska se helpottaa työn tekemistä huomattavasti. Opinnäytetyön teoriaosuus

tehtiin ensin eli tutkittiin, mitä toimenpiteitä yrityksen perustaminen vaatii. Tämän jälkeen lähdettiin tutkimaan seuraavaa tutkimusongelmaa eli tilitoimiston perustamisen kannattavuutta.

Lähteiden valinnassa oli tärkeää suodattaa vain tärkeä ja luotettava materiaali. Tämän jälkeen tutkittiin ja analysoitiin saatuja tuloksia. Oli tärkeää huolehtia, että aihealueen rajaus piti eikä tutkimus lähde paisumaan. Tämän jälkeen kasattiin aineisto raportiksi johon oli sisällytetty teoriaosuus, tutkimustulokset sekä oma näkemys tilitoimiston kannattavuudesta. Raportti viimeisteltiin ja sitten se oli valmis esitettäväksi.

1.2 Aiheen valinta, tarkoitus ja tavoitteet

Tämän opinnäytetyön aiheena on tilitoimiston perustaminen Keravalle. Työssä käydään läpi yleisiä asioita tilitoimiston perustamisesta sekä paneudutaan sen toimintaympäristöön Keravalla. Opinnäytetyö tulee vastaamaan kahteen kysymykseen: Mitä on otettava huomioon tilitoimistoa perustettaessa sekä kannattaako tilitoimistoa perustaa Keravalle. Nämä ovat työn ns. tutkimusongelmat, jotka vaativat syvällistä perehtymistä asioihin. Tavoitteena on saada selkeä ja kokonaisvaltainen kuva tilitoimiston perustamisesta eli mitä kaikkea tulisi ottaa huomioon kun suunnitellaan tilitoimiston perustamista. Samalla työssä myös selviää, onko yrityksestä mahdollista saada kannattava, jos se perustetaan Keravalle. Tämän opinnäytetyön tarkoituksena olisi olla apuna niille, jotka ovat suunnittelemassa tilitoimiston perustamista. Työllä ei ole toimeksiantajaa, vaan oma kiinnostus taloushallinnosta ja yrittäjyydestä vaikuttivat aiheen valintaan.

Opinnäytetyön aihealue on laaja ja suurena haasteena työssä on sen rajaus sekä saadaanko tarpeeksi tietoa tilitoimiston perustamisen kannattavuudesta. Työ tullaan rajaamaan niin, että asiat kerrotaan lyhyesti ja ytimekkäästi, mutta samalla myös kaikki oleellinen tieto tulee esille. Työn ulkopuolelle on rajattu kokonaan valmiin tilitoimiston ostaminen.

Opinnäytetyössä käsitellään yrityksen perustamiseen ja kannattavuuteen liittyviä oleellisia asioita. Työ pitää sisällään seitsemän lukua, jotka ovat johdanto, toiminta-ajatus, liiketoimintaympäristö, SWOT-analyysi, riskit, yrityksen perustamisen kannattavuus sekä yhteenveto. Johdannossa käsitellään minkä takia opinnäytetyötä on lähdetty tekemään, mikä on sen tarkoitus sekä kuinka työ on edennyt. Seuraavat neljä lukua käsittelevät yrityksen perustamista. Perustamisvaiheessa on tärkeää selvittää minkä takia yritys perustetaan, mitä palveluita se tarjoaa, kenelle ja miten. On myös perehdyttävä yrityksen liiketoimintaympäristöön. Liiketoimintaympäristöllä tarkoitetaan kaikkia niitä asioita, joiden ympärillä yritys toimii. Työssä käydään läpi myös yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia, uhkia sekä riskejä. Yrityksen perustamisen kannattavuutta on lähdetty tutkimaan kolmelta eri kannalta. Näitä ovat

perustettavan yrityksen kannattavuuslaskelmat, kilpailevien yritysten tilinpäätösanalyysit sekä haastattelut. Viimeisenä tulee yhteenveto, jossa käydään läpi työn onnistumista, mitä haasteita työn aikana on esiintynyt sekä mitä lähdetäisiin tekemään toisin, jos työn teko aloitettaisiin alusta.

1.3 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmänä työssä käytetään laadullista että määrällistä tutkimusmenetelmää. Laadullisen tutkimusmenetelmän pohjalla voidaan käyttää määrällistä tutkimusta tai toisin päin. Näin aihetta pystytään tutkimaan yksityiskohtaisemmin. Laadullisella tutkimusmenetelmällä tarkoitetaan sitä, että selvitetään asian merkitys tai tarkoitus. Tämän avulla tutkimuksesta saadaan kokonaisvaltainen kuva. Määrällisessä tutkimusmenetelmässä käytetään apuna laskennallisia tuloksia, joiden avulla pystytään vertailemaan lukuja keskenään.

Laadullista tutkimusta työssä on käytetty, kun tutkitaan aihetta; mitä tulee ottaa huomioon tilitoimistoa perustettaessa. Tämän osion tekemiseen on käytetty useita eri kirjallisia sekä sähköisiä lähteitä. Pääsääntönä on ollut, että kaikki lähteet ovat luotettavia ja suhteellisen tuoreita.

Määrällistä tutkimusmenetelmää työssä on käytetty lähinnä silloin, kun on tutkittu tilitoimiston perustamisen kannattavuutta Keravalla. Tätä tutkitaan kannattavuuslaskelmien, kyselyiden sekä tilinpäätösten avulla. Kannattavuuslaskelmia lähdettiin tekemään perustettavalle yritykselle. Niistä selviää kuinka paljon pääomaa yritys tarvitsee perustamisvaiheessa, kuinka paljon rahaa toiminnan pyörittäminen maksaa sekä kuinka paljon tilitoimiston on mahdollista tuottaa. Seuraavaksi lähetettiin kyselyitä pääkaupunkiseudun tilitoimistoille ja niistä tehtiin yhteenveto. Tämän avulla pystyttiin selvittämään tilitoimistojen omia mielipiteitä sekä heidän tulevaisuuden näkymiä. Kolmantena osana kannattavuuden tutkintaa olivat kilpailevien yritysten tilinpäätökset. Työssä käytettiin kolmen Keski-Uudellamaalla sijaitsevan tilitoimiston tilinpäätöksiä ja niistä lähdettiin tekemään tilinpäätösanalyysseja. Yritysten valinnassa on pyritty ottamaan erilaisia tilitoimistoja, jotta tilinpäätösanalyysseista voitaisiin saada mahdollisimman kokonaisvaltainen kuva.

2 Toiminta-ajatus

Toiminnan suunnittelu on hyvin tärkeä vaihe, jotta yritys pystyy toimimaan. Suunnittelun apuna käytetään monesti yrityksen historiaa, mutta kun perustettavalla yrityksellä sellaista ei ole niin suunnitteluun tulee panostaa huomattavasti enemmän. Suunnitteluun vaikuttavat yrittäjän arvot, tahtotila sekä visio. Toiminta-ajatuksen tulisi vastata kysymykseen; ” Miksi olemme olemassa?”

Toiminnan suunnittelussa käydään läpi yrityksen sisäisiä toimintoja, joiden avulla pystytään tuottamaan haluttuja palveluita asiakkaille. Suunnitteluun vaikuttaa suuresti toiminnan laajuus. Toiminnan suunnitteluun lisähaastetta tuo tulevaisuus, jota ei pystytä etukäteen tarkoin ennustamaan. Toimintaa suunniteltaessa kannattaa hyödyntää SWOT-analyysiä sekä yrityksen riskikartoitusta. Hyvin tehty toiminnan määrittely toimii yrityksen apuvälineenä, koska se auttaa yritystä toimimaan ja sen pohjalta siitä voidaan saada kannattava. Se vaikuttaa yrityksen menestymiseen ratkaisevasti.

Hyvän toiminta-ajatuksen tulisi:

- 1) Olla voimassa yrityksen koko elinkaaren ajan
- 2) Saada aikaan tunne, että tehdään jotain todella arvokasta
- 3) Kannustaa saavuttamaan tulevaisuudentavoitteet
- 4) Innostaa jatkuvaan yrityksen ja toiminnan kehittämiseen (Kamensky 2000, 45.)

2.1 Tilitoimiston tehtävät

Tilitoimisto on yksi yrittäjän tärkeimpiä yhteistyökumppaneita. Sen tehtävänä on tehdä yrityksen kirjanpito, palkanlaskenta sekä mahdollisesti tilintarkastuksia. Asianmukaisen kirjanpidon perusteella pystytään tuottamaan tilinpäätöksiä sekä mahdollisesti muita talousraportteja, kuten esimerkiksi osavuositarkastuksia. Laki määrää, että yrityksellä on velvollisuus tehdä kirjanpito sekä tilinpäätös kaikkina tilikausina. Kirjanpitolaissa ja asetuksissa on paljon kohtia joita tulee noudattaa, kuten esimerkiksi tilinpäätöksen esittämisessä on käytettävä tiettyä kaavaa. Kirjanpitolainsäädännön lisäksi noudatetaan myös hyvän tavan mukaista kirjanpitoa. Hyvän tavan mukaisella kirjanpidolla tarkoitetaan, miten talousalan ammattilainen pystyy tarjoamaan laadukasta palvelua ja oikeaa tietoa sekä asiakkailleen että viranomaisille ja muille sidosryhmille. Kirjanpidolla tarkoitetaan yrityksen rahaliikenteen kirjaamista. Näiden tietojen perusteella saadaan tehtyä yhteenveto eli tilinpäätös. Tilinpäätös sisältää tuloslaskelman, taseen ja toimintakertomuksen. Tuloslaskelmasta selviää yrityksen tulos, jonka perusteella pystytään seuraamaan toiminnan kannattavuutta. Taseesta taas ilmenee yrityksen taloudellinen asema ja siinä näkyy yrityksen omaisuus. Taseen avulla pystytään vertaamaan oman pääoman sekä vieraan pääoman välistä suhdetta. (Kinnunen, Laitinen, Laitinen, Leppiniemi & Puttonen 2005, 11-12.) Tilinpäätöksessä sisältyvässä toimintasuunnitelmassa käydään läpi muun muassa yrityksen tilaa, avataan tuloksen kannalta tärkeitä asioita, kerrotaan tilikaudella tapahtuneet olennaiset asiat, henkilökunnan määrä jne. Tilinpäätöksen tiedoista saa hyötyä yrityksen johto, henkilökunta, omistajat, sijoittajat, tavarantoimittajat, rahoittajat, asiakkaat sekä muut yritykset. (Viitala & Jylhä 2001, 141.)

Tilitoimisto hoitaa yrityksen verotuksen sekä auttaa sen suunnittelussa. Esimerkiksi hankintojen jaksottamisen ja muiden kulujen kirjauksien suunnittelemisen saattaa parantaa yrityksen kannattavuutta. Näissä on huomioitava lainsäädännön asettamat säännökset. Oikein lasketuilla ennakoverojen määrällä pystytään ehkäisemään ikävät yllätykset. Tilitoimistot ja sen henkilökunta ovat salassapitovelvollisia. Tilitoimistot voivat tarjota asiakkailleen laskutus ja ostoreskontraa. Nämä ovat taloushallinnon prosessien osatoimintoja. Atk:lla hoidetuilla laskutuksilla pystytään tarjoamaan paljon muita oheispalveluita, kuten esimerkiksi saatavien perintää, rekisteritietoja, ennusteita kassabudjettiin jne. Ostoreskontraan taas kuuluu ostovelkareskontra, erilaiset tilastot, ennusteet kassabudjettiin sekä maksutositteiden tulostus. Tilitoimistot voivat hoitaa yrityksen kaikki pankkipalvelut. Silloin yleensä pankkiyhteys on suoraan integroitu taloushallinnon järjestelmään. Integrointi helpottaa laskutuksen sekä ostoreskontran hoitoa, koska kaikki pankkipalveluiden tiedot päivittyvät automaattisesti taloushallinnon ohjelmiin. (Viitala & Jylhä 2001, 141.)

Tilintarkastukset ovat tulleet vuonna 2007 pakollisiksi sellaisille yrityksille, joiden liikevaihto ylittää 200 000 euroa, taseen loppusumma on yli 100 000 euroa tai yritys työllistää keskimäärin yli kolme henkilöä. Moni yritys kuitenkin tarkistuttaa tilinsä vaikka se ei olisi pakollista, koska rahoittajat sekä tukien myöntäjät usein vaativat sitä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 144.)

Monet tilitoimistot tarjoavat myös palkkahallinnon palveluita asiakkailleen. Tämän tarkoituksena on taata, että yritykset noudattavat kaikkia lakeja, sopimuksia ja säännöksiä joita palkanmaksu edellyttää. Samalla sen on myös tarkoitus taata, että työntekijät saavat palkan oikeaan aikaan ja oikean suuruisena. Palkkahallinnon tehtäviä ovat muun muassa palkkojen laskeminen ja niiden maksaminen, tarvittavien tietojen tilastointi ja arkistointi, viranomaisilmoituksien tekeminen sekä avustaa ja ohjeistaa henkilökuntaa ja yrityksen johtoa. Tilitoimistot käyttävät usein palkkahallinnon hoitamisessa sellaisia tietokoneohjelmia, jotka on integroitu muiden taloushallinnon ohjelmien kanssa. (Syvänperä & Turunen 2012, 13.)

2.2 Yrityksen liikeidea

Yrityksen perustamisessa lähdetään liikkeelle liikeidean suunnittelusta. Sen pohjana on yrityksen toiminta-ajatus. Liikeidea kuvaa niitä asioita, joihin yrityksen perustaminen ja olemassaolo perustuu.

Kun lähdetään suunnittelemaan liikeideaa, niin pitää selvittää mitä lähdetään myymään ja kelle eli ketkä olisivat yrityksen potentiaaliset asiakkaat. On hyvä miettiä, miten pystyisimme tuottamaan palvelut paremmin kuin kilpailijat. Myös kohderyhmän hahmottaminen kuuluu hyvään liikeideaan, koska sen avulla pystytään suunnittelemaan miten palveluita kannattaa lähteä markkinoimaan. Liikeidean suunnittelussa tulisi ottaa myös huomioon se, millainen

mielikuva halutaan asiakkaille jäävän yrityksestä eli sen imago. Tärkeä osa liikeideaa on sen toimintatapa eli kuinka palvelut saadaan tuotettua asiakkaalle. (Bergström & Leppänen 2008, 20-21.)

Yrityksen ideana on toimia taloudellisesti kannattavasti sekä tehokkaasti. Liikeidean ei välttämättä tarvitse olla ainutlaatuinen, jotta se menestyisi. Sen ei myöskään tarvitse olla aina sama, vaan sitä voidaan muuttaa ja kehittää tarvittaessa.

1) Mitä?

Tulee selvittää, mitä tuotteita ja palveluita tilitoimistossa tarjotaan eli mitä asiakkaat tarvitsevat ja mistä he ovat valmiita maksamaan. Tuotteiden ja palvelujen myyntimäärä pitäisi olla tarpeeksi suuri, jotta saadaan katettua toiminnasta aiheutuvat kustannukset. Kilpailu alalla on kovaa, joten on hyvä miettiä miten erotutaan muista. Tilitoimisto tarjoaa asiakkailleen palveluita, mahdollisesti kokonaisratkaisuja yrityksen taloushallinnan hoitamiseen. Tilitoimiston palveluita voi olla normaali kirjainpito, laskutus, ostoreskontra, palkkahallinto ja pankkipalvelu. Tämän lisäksi yritys voi myös tarjota tilintarkastus- sekä lakipalveluita että konsultointia niin vero- kuin lakiasioissakin.

2) Kenelle?

Tilitoimistojen asiakkaina ovat toiset yritykset. Ne voivat olla pienyrittäjistä keskisuurin tai suuriin yrityksiin. Asiakkaita saattaa olla miltä toimialoilta tahansa. Yrityksen on täytettävä asiakkaiden tarpeet ja tiedettävä, miten heidät tavoittaa. Aloittavan yrittäjän on hyvä ottaa selvää siitä, mitä mieltä mahdolliset asiakkaat ovat jo Kera-valla toimivista tilitoimistoista. On myös mietittävä, miten yritys tavoittaa potentiaaliset asiakkaat sekä mitä he ovat valmiita maksamaan yrityksen tarjoamista palveluista.

3) Miten?

Selvitetään yrityksen toimintatapa eli millä tavoin saadaan halutut tuotteet ja palvelut aikaiseksi. Tähän tarvitaan taloudellisia, välineellisiä sekä henkisiä voimavaroja. On selvitettävä, mitä ulkopuolisia palveluita mahdollisesti tarvitaan. Tällaisia voi olla mm. tilintarkastus- tai lakiasiapalvelut. On tärkeää, että yritys pystyy tuottamaan palveluitaan sellaisin kustannuksin, jotta toiminta on kannattavaa. Tuotantovälineet sekä toimitilat kuuluvat olennaisena osana toimintatapaan. Tilitoimistossa ei välttämättä toimitilojen sijainti ole oleellinen, vaan ehkä enemmänkin niiden koko ja ominaisuudet. On hyvä miettiä tarvitaanko tiloissa esimerkiksi keittiötä, suihku- ja kokoustiloja? Tilitoimiston tärkein tuotantoväline on ehdottomasti tietokone sekä siihen tarvittavat ohjelmat ja järjestelmät. Tämän lisäksi pitää huomioida tulostimet, ko-

piokoneet, faksit, puhelimet ja muut toimistotarvikkeet. Tietokoneohjelmia kannattaa valita sen mukaan, mitä palveluita yritys tulee tarjoamaan. Esimerkiksi olisi hyvä, jos palkkahallinnon ohjelmat olisivat yhteensopivia taloushallinnon ohjelmien kanssa. Näin säästetään paljon aikaa ja rahaa, samalla minimoidaan virheiden määrä. Lisäarvoa asiakkaille tuo, jos tilitoimiston järjestelmät ovat yhteensopivia heidän käyttämien ohjelmien kanssa.

2.3 Henkilöstö

Yrityksen pitää selvittää, millaista henkilöstöä halutaan ja tarvitaan yritykseen mukaan. Tähän vaikuttavat mitä palveluita yritys haluaa asiakkailleen tarjota. On hyvä miettiä, mitkä palvelut halutaan hankkia ulkopuolisilta tekijöiltä joko alihankintana tai vuokratyövoimalla. Tilitoimiston henkilöstö on pääsääntöisesti kirjanpitäjiä. Kirjanpitäjillä ei ole varsinaista pätevyysvaatimusta, mutta taloushallinnon koulutusta ovat liiketalouden ammattitutkinto (merkonomi), liiketalouden korkeakoulututkinto (tradenomi) sekä ylempi korkeakoulututkinto (kauppatieteiden kandidaatti tai kauppatieteiden maisteri).

Esimerkiksi tilintarkastajilta vaaditaan hyväksyttyä HTM- tai KHT-tilintarkastajan pätevyyttä. Molemmat ovat Kauppakamarin hyväksymiä, mutta HTM vaatii korkeakoulututkinnon ja KHT ylemmän korkeakoulututkinnon. (Suojanen & Savolainen 2008, 52.) Kun tarjotaan lakipalveluita, on hyvä tietää, että yleisnimitys juristi vaatii aina korkeakoulututkintoa. Notaarina toimimiseen riittää alempi korkeakoulututkinto eli oikeusnotaarin tutkinto (ON). Jos tarvitaan asianajajaa, niin hänen tulee olla suorittanut ylemmän oikeustieteellisen korkeakoulututkinnon (OTM) sekä hänen tulee olla hyväksytty Suomen Asianajajaliiton jäseneksi. (Eduskunta 2012.)

On hyvä miettiä, miten yrityksen markkinointi hoidetaan. Löytyykö omasta henkilöstöstä sellaisia henkilöitä, joilla olisi siihen pätevyyttä ja aikaa vai kannattaako markkinointi suoraan ulkoistaa esimerkiksi jollekin pienelle markkinointitoimistolle. Toimitilojen perusteellinen siivous on syytä tehdä tietyn välein, tämänkin tekijä on syytä miettiä etukäteen.

2.4 Tuotteet ja hinnoittelu

Tilitoimiston perustehtäviin kuuluu kuukausittainen kirjanpito, tilinpäätös sekä veroilmoitus. Tilinpäätös sisältää tuloslaskelman ja taseen. Lisäarvoa asiakkaalle pystytään tuottamaan tarjoamalla muitakin palveluita, kuten hoitamalla asiakkaan laskujen maksun tai/ja laskutuksen sekä samalla vaikka perinnän. Palkanlaskenta, tilintarkastukset, lakipalvelut sekä konsultointi ovat myös palveluita, joita tilitoimistoissa voidaan tarjota. Uutena palveluksena tilitoimistossa saatetaan tarjota apuja kansainvälistymiseen. Tilitoimisto pystyy vaikuttamaan siihen, kuinka palveluita suoritetaan, tehdäänkö raportit sähköisesti, paperisesti tai onko raportit

mahdollista saada molempina. Tietojärjestelmät vaikuttavat mahdollisesti asiakkaiden valintapäätökseen, koska he arvostavat sitä, jos talous- ja palkkahallinnon ohjelmat pystyisivät toimimaan yhteistyössä heidän käyttämien ohjelmien kanssa.

Tilitoimistot voivat laskuttaa asiakasta tositteiden ja viestien lukumäärän tai käytettyjen työtuntien perusteella. Niillä voi olla kiinteä kuukausihinta, joka sisältää tietyt toimenpiteet. Näihin hintoihin sisältyy yleensä kuukausiraportit. Lisäksi tilitoimistot voivat laskuttaa vielä erikseen palkkojen laskennasta, tilinpäätöksistä, veroilmoituksen tekemisestä sekä muista tarjottavista palveluista. Seuraavana on taulukko, jossa on tarkasteltu muiden tilitoimistojen kuukausilaskutuksien hintoja.

	Kuukausimaksut	TP ja veroilmoitus
Alle 50 tositetta	40-95 €/kk	100-380 €/h
Alle 100 tositetta	80-190 €/kk	200-760 €/h
Alle 200 tositetta	100-370€/kk	300-1140 €/h

Taulukko 1. Hinnoittelu.

Hintaan vaikuttavat monet asiat. Näitä ovat muun muassa tuotantokustannukset, asiakkaan kokemaa hyötyä, laatu, mielikuva, asiakkaan maksukyky, hintatietoisuus, kilpailu ja epävarmuus. Oikean hinnoittelun tarkoituksena on saada yritystoiminnasta kannattava. Hinnoittelussa ylärajan asettaa kysynnän määrä ja alarajana ovat toiminnan kustannukset. Uuden yrityksen aloituskustannukset saattavat olla niin korkeat ja asiakasmäärät pienet, että voi olla mahdotonta saada kahteen ensimmäiseen vuoteen yrityksen toiminnasta kannattavaa. Tilitoimistopalveluiden hinnoittelussa on hyvä käyttää apuna kilpailevien yritysten hintoja. Palveluiden hinnat eivät saa olla liian korkeat eivätkä liian halvat, koska asiakkaat mieltävät usein, ettei halvalla saa hyvää ja liian kallis on kiskontaa.

2.5 Myynti ja markkinointi

Markkinoinnin päätarkoituksena on herättää kiinnostusta yritykseen ja sitä kautta lisätä myyntiä. Hyvällä markkinoinnilla pystytään luomaan myyvä palvelu, samalla siinä tulee selvittää mistä ja miten sellaista palvelua on mahdollista saada. Hyvällä markkinoinnilla pystytään ylläpitämään ja kehittämään asiakassuhteita. (Bergström & Leppänen 2008, 10.)

Pienen yrityksen ei välttämättä kannata aloittaa markkinointia hinnakkailla tv- ja radiomainoksilla, koska vaihtoehtoja markkinoinnin hoitamiseen löytyy todella paljon. Aloittavan yrityksen kannattaa suunnata markkinointitoimenpiteensä niille, jotka ovat heidän mahdollisia asiakkaitaan. Ensimmäisenä markkinointitoimenpiteenä yrityksen kannattaa perustaa omat kotisivut. Kotisivuihin kannattaa laittaa ainakin yrityksen tarjoamat palvelut sekä hinnasto. On hyvä, jos siellä on jonkinlainen esittely henkilökunnasta. Sanomalehdet ja internet ovat

hyviä mainoskanavia. Google-mainonta voisi olla hyvä vaihtoehto, koska sieltä palveluita ha-
luavat niitä ensimmäiseksi etsivät. Hyvä mainoskonsti on lehtihaastattelut, jossa yritys saa
mahdollisuuden antaa hyvän kuvan toiminnastaan. Tämä toimii asiakkaisiin sekä yhteistyö-
kumppaneihin. Lisäksi yritys voi lähettää asiakkaille sähköpostilla viestejä, perustaa Face-
book- sivustot, tehdä lehti-ilmoituksia paikallislehtiin, painattaa käyntikortit sekä auto- ja
toimitilamainonta voisi toimia. Tilitoimisto voi markkinoida yritystään alan ammattimessuilla
sekä suunnitella sponsorointimainontaa jossain vaiheessa.

Uuden tilitoimiston on hyvä liittyä taloushallintoliittoon, mikä tarkoittaa että se on silloin
auktorisoitu tilitoimisto. Tämä lisää yrityksen luotettavuutta asiakkaiden ja muiden sidosryh-
mien silmissä. Markkinoinnissa tilitoimisto pystyy käyttämään auktorisoidun tilitoimiston tun-
nusta. (Taloushallintoliitto 2012.) Jokaisen yrityksen olisi hyvä tehdä markkinointisuunnitel-
ma, johon kirjataan kaikki tulevat markkinointitoimenpiteet. Markkinoinnin tavoitteena on
lisätä myyntiä, joka voi tapahtua joko uusien asiakkaiden kautta tai sitten vanhat asiakkaat
ostavat yrityksen palveluita enemmän. Markkinoinnissa tulee ottaa huomioon mahdollinen
asiakaskunta, koska se vaikuttaa millaista markkinointia kannattaa tehdä.

2.6 Yrittäjyys ja johtaminen

Koko yrityksen toiminta on yrittäjästä lähtöisin, toisin sanoen hän on yrityksen moottori. Hy-
vän yrittäjän tulee olla idearikas, luotettava, ahkera, pitkäjänteinen sekä hänellä tulisi olla
yrittäjän osaamista. On hyvä, jos hänellä olisi aiempaa kokemusta omalta toimialaltaan. Yrit-
täjän tulee rakentaa yrityksestä toimiva kokonaisuus ja uudistaa sitä tarpeen mukaan. Viralli-
sesti yrittäjänä pidetään sellaista henkilöä, joka omistaa 30 % yhtiöstä.

Yrityksen pyörittäminen vaatii aina myös johtamista. Usein puhutaan joko asioiden tai ihmis-
ten johtamisesta, mutta yritystoiminta vaatii molempia. Johtaja on päävastuussa siitä, että
asiat hoituvat. Johtamisen tavoitteena on viedä yritystä kohti haluttua tulevaisuutta eli saa-
vuttaa sen päämäärät. Johtamista voidaan tarkastella kolmesta eri näkökulmasta, näitä ovat
strateginen johtaminen, operatiivinen johtaminen sekä ihmisten johtaminen. Strategisella
johtamisella tarkoitetaan sitä, että yrityksessä on määritelty visio eli tulevaisuudenkuva, jota
sitten lähdetään tavoittelemaan. Operatiivinen johtaminen taas tarkoittaa yrityksen päivit-
täisten toimintojen johtamista. Ihmisten johtamisella eli henkilöstöjohtamisella seurataan
yleensä tehokkuutta. Lyhyesti kiteytettynä: oikeat ihmiset oikeassa paikassa oikeaan aikaan.
(YritysSuomi 2012.)

2.7 Tavoitteet ja strategiat

Tavoitteet määrittelevät strategian. Tavoitteella voidaan tarkoittaa esimerkiksi sitä, että määritellään millaista yritystä halutaan perustaa. Tavoitteen tulee olla jotain konkreettista. Esimerkiksi perustettavan yrityksen koon suhteen voidaan tavoitteeksi laittaa vaikka asiakkaiden tai henkilökunnan määrä. Tällaiseen voidaan tehdä strategia eli suunnitelma miten tavoitteisiin päästään. Tavoitteen voi tehdä pidemmällekin aikavälille, esimerkiksi millainen halutaan yrityksen olevan kymmenen vuoden kuluttua.

Menestyvän yrityksen tulee pystyä:

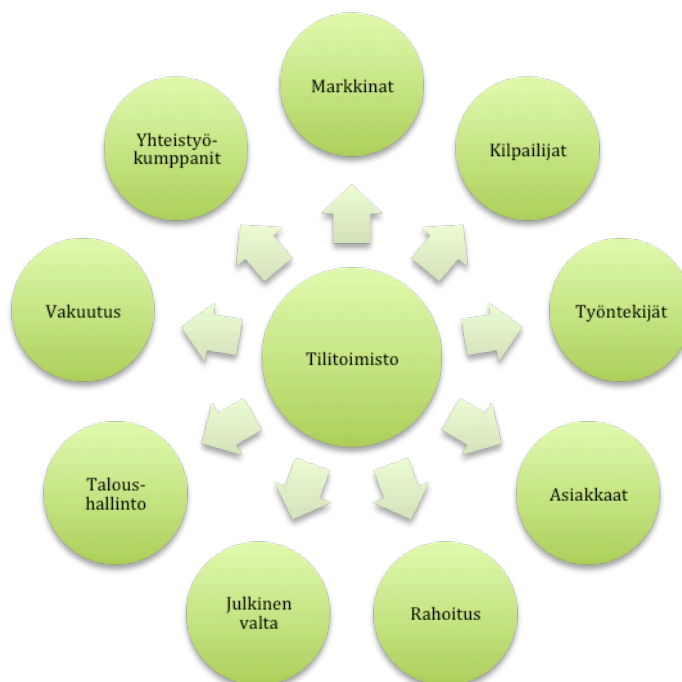


Kuvio 1. Menestyksen kolme strategiaporraa (Kamensky 2000, 25).

Strategian avulla pystytään ohjaamaan yritystä haluttuun suuntaan ja sen tarkoitus olisi turvata yrityksen tulevaisuus. Sen suunnittelussa on otettava huomioon ympäristössä tapahtuvat asiat. Koska niitä ei pystytä tarkoin määrittelemään, niin strategian on pystyttävä muuntumaan tarvittaessa. Yrityksellä voi olla myös useita pienempiä strategioita, kuten esimerkiksi henkilöstöstrategia. Kaikkien strategioiden tulee kuitenkin tukea yrityksen päästrategiaa.

3 Liiketoimintaympäristö

Liiketoimintaympäristöllä tarkoitetaan kaikkea sitä minkä ympärillä yritys toimii. Osa niistä voi rajoittaa yrityksen toimintaa ja osa taas luo uusia mahdollisuuksia menestymiseen. Perustettavan yrityksen on hyvä perehtyä tarkkaan sen ympäristöön. Yrityksen tulee lisäksi noudattaa yhteiskunnassa määrättyjä lakeja ja säännöksiä. Toimintaympäristö muuttuu jatkuvasti ja helpottaa yrityksen toimintaa, jos se osaa ennakoida tulevat muutokset hyvissä ajoin. Toimintaympäristö ja sen tunnistaminen luo yritykselle menestymismahdollisuuksia. Seuraavana kuvio tilitoimiston liiketoimintaympäristöstä.



Kuvio 2. Toimintaympäristö

3.1 Markkinat

Markkinatilanteella on suuri merkitys yrityksen menestymisen onnistumisessa. Markkinoilla tarkoitetaan niitä asiakkaita, jotka tarvitsevat ja ovat valmiita ostamaan tilitoimiston palveluita. Uuden yrityksen on helpompi aloittaa toiminta, jos markkinat ovat kasvussa tai kilpailua ei muuten ole. Markkinoihin vaikuttaa myös se, jos kilpailijat eivät pysty tyydyttämään asiakkaiden tarpeita tai kysyntää on liian paljon. Perustettava yritys voi saada kilpailuetua kilpailijoihin nähden esimerkiksi halvemmilla hinnoilla, paremmilla tuotteilla ja palveluilla sekä suhteilla. (Meretniemi & Ylönen 2008, 30.)

Tilitoimiston markkinatilanteeseen ei välttämättä vaikuta yrityksen sijainti, koska koko toiminta pystytään hoitamaan sähköisesti sekä postin välityksellä. Läheisellä sijainnilla saateen kuitenkin luoda asiakkaalle lisäarvoa, koska silloin tapaamisien yhteydessä molemmilla on mahdollisuus saada ”kasvot”. Yrityksen markkinatilannetta voidaan parantaa hyvän maineen avulla.

3.2 Kilpailijat

Yritys on harvoin yksin tuottamassa palveluita, joita asiakas haluaa. Siksi kilpailu kuuluu suurena osana yrityksen toimintaympäristöön. Uuden yrittäjän kannattaa ottaa selvää kilpailijoistaan, heidän tarjoamistaan palveluista ja niiden hinnoista. Tämän avulla pystytään arvioimaan omaa toimintaa sekä löytämään omat vahvuudet ja heikkoudet kilpailijoihin nähden.

Tilitoimistojen kilpailijoina toimivat kaikki samalla alalla toimivat yritykset, koska tilitoimistojen palvelut eivät ole sidottu sijaintiin. Kilpailijoiksi tässä on luokiteltu pääsääntöisesti Keravalaisia yrityksiä, mutta mukaan on otettu myös suuri tilitoimisto Järvenpäästä. Lisäksi kilpailijoihin kuuluu yhden hengen tilitoimistot, joita Keravalla on esimerkiksi Uudenmaan Tilitoimisto Oy, Tilitoimisto Paula Suutari sekä Tilitoimisto E. Nurmi Oy. Näitä ei ole ollenkaan huomioitu tässä kilpailija-analyysissa.

1) Ordent Oy

Ordent Oy on Keravalla toimiva jo vuonna 1986 perustettu yritys. Yrityksessä työskentelee yhdeksän henkilöä, joista neljä on KTL- kirjanpitäjiä ja yksi HTM- tilintarkastaja. Yrityksen palveluihin kuuluu peruskirjanpidon lisäksi palkanlaskenta, maksuliikenteen hoito, tilinpäätökset, veroilmoitukset, henkilöstöasioiden hoito, verotus, lakiasiat ja konsultointi. (Ordent Oy 2012.)

2) Keravan Tili

Keravan Tili sijaitsee Keravalla. Se tarjoaa asiakkailleen kirjanpidon, tilinpäätökset, palkanlaskennat, HTM-tilintarkastukset sekä apua verotuksen, yrityskauppojen, liiketoiminnan kehittämisen sekä kansainvälistymisen suhteen. Tilitoimistossa työskentelee viisi henkilöä. (Keravan Tili 2012.)

3) Tilitoimisto Uotila Seppo Oy

Tilitoimisto Uotila Seppo Oy:n palveluita ovat kuukausittaiset kirjanpitoraportit, ilmainen konsultointi kirjanpito- ja veroasioissa sekä alv-raportit, jotka toimitetaan myös verotoimistoon. Lisäksi tilitoimisto tekee yrityksen perustamisasiakirjoja sekä toimittaa viranomaisille tarvittavia asiakirjoja. Asiakas saa oman yhdyshenkilön, jolta hän saa ammattimaisen tilitoimistopalvelun. Tilitoimisto Uotila Seppo eroaa muista Keravalaisista tilitoimistoista siinä, että heidän palveluihin kuuluu myös isännöintipalvelut. (Tilitoimisto Uotila Seppo Oy 2012.)

4) MST Yhtiöt Oy

MST- Yhtiöt on perustettu 2003 ja se tarjoaa asiakkailleen kirjanpitopalveluita. Yritys on kehittänyt heidän tuotteistaan kuukausipaketin, joka kattaa kokonaan yrityksen peruskirjanpidon. Kuukausipaketeilla pystytään yksinkertaistamaan yritysten hinnoittelua. Järjestelmänä yrityksessä käytetään Asteri- yritysohjelmaa, joka sisältää mm. kirjanpidon, palkanlaskennan, laskutuksen, ostoreskontran sekä tuloveroilmoituksen. (MST-Yhtiöt 2012.)

5) Tevilex Oy

Tevilex Oy on 1987 perustettu tilitoimisto, jonka toimipisteet sijaitsevat sekä Keraval-la että Helsingissä. Yritys tarjoaa pienille ja keskisuurille yrityksille suuren valikoiman taloushallintopalveluja sekä niiden lisäksi he tarjoavat myös HTM-tilintarkastuksia. Heidän asiakaskunta on monipuolinen ja koostuu monista eri toimialoista sekä yritysmuodoista. Tevilex:ssä työskentelee viisi henkilöä. Heillä on käytössään useita eri tietojärjestelmiä, jotka voidaan integroida asiakkaalle räätälöidyn paketin mukaan. (Tevilex 2012.)

6) E-Tilipalvelut Oy

E-Tilipalvelut on Etelä-Suomessa toimiva tilitoimistoyritys, jonka toimistot sijaitsevat Helsingissä, Keravalla ja Hämeenlinnassa. Keravan toimipisteessä työskentelee kuusi henkilöä. Yritys tarjoaa asiakkailleen perinteistä kirjanpitoa, sähköistä kirjanpitoa, verokonsultointia, apua yrityskaupoissa sekä yrityksen perustamisessa, HTM-tilintarkastuksia, isännöintiä sekä palkkahallintoa. Jokainen asiakas saa oman henkilökohtaisen kirjanpitäjän. (E-tilipalvelut 2012.)

7) Keravan Tilitoimisto Oy

Keravan Tilitoimisto Oy on pieni Keravalla sijaitseva tilitoimisto, joka on perustettu 1985. Asiakkaat koostuvat lähinnä pääkaupunkiseudulla sijaitsevista eri yritysmuodon yrityksistä. Henkilökuntaa yrityksessä on kaksi, jotka molemmat ovat omistajayrittäjiä. Keravan tilitoimiston palveluita ovat yrityksen kirjanpito, palkanlaskenta, tilinpäätös, veroilmoitukset, laskutus ja perintä, yrityksen perustaminen ja yritysmuodon muutokset sekä konsultointi ja neuvonta. Hinnoittelussa Keravan tilitoimisto käyttää pääsääntöisesti tuntiveloitusta. (Keravan Tilitoimisto Oy 2012.)

8) Rantalainen & Rekola-Nieminen Oy

Rantalainen ja Rekola-Nieminen on vuonna 1977 perustettu ja kirjanpitotoimisto sijaitsee Järvenpäässä. He tarjoavat monipuolisia taloushallinnon palveluita sekä uutena palveluna heillä on kansainvälistyminen ja maksuliikenneasiat. Työntekijöitä heillä on lähes 30, joista osa on kirjanpitäjiä ja osa palkanlaskijoita. Rantalainen on iso konsepti ja heillä on tällä hetkellä 18 toimipistettä ympäri Suomea sekä toimistot Tallinnassa ja Tukholmassa. (Rekola-Nieminen 2012.)

3.3 Työntekijät

Yrityksen toiminta voi alkuun pyöriä ainoastaan yhden tekijän eli omistajan voimin. Yleensä jossain vaiheessa kuitenkin halutaan laajentaa yrityksen toimintaa, niin silloin viimeistään tulee palkata lisätyövoimaa. Ammattitaitoisten työntekijöiden saanti taloushallinto-alalla

saattaa olla hankalaa. Tämän takia hyvään yrityskuvaan kannattaa panostaa, sillä se antaa paremmat mahdollisuudet löytää pätevää henkilökuntaa. Kirjanpitäjiä on paljon jäämässä eläkkeelle, joten heidän kysyntä kasvaa jatkuvasti. Työntekijöiden tulee olla ammattitaitoisia, koska taloushallintotyö on haastavaa ja se saattaa olla hyvinkin monimutkaista, eikä peruspalkka ole suuri. Kirjanpitäjän pätevyyden säilyminen vaatii jatkuvaa koulutusta. Heidän tulee tietää ympäristössä tapahtuvista asioista, kuten vero- ja lakiasioden muutoksista.

Haastetta työhön lisää se, että asiakkaat saattavat olla monilta eri toimialoilta ja niiden lainsäädännössä saattaa olla huomattavia eroja. Esimerkiksi rakennuslalla on käänteinen arvonlisävero. Maatalouden kirjanpidossa on paljon eroavaisuuksia normaaliin yrityskirjanpitoon verrattuna. Tilitoimiston Keravalle perustamisen isona etuna on sen sijainti, joka vaikuttaa työntekijöiden saatavuuteen. Kerava sijaitsee hyvien kulkuyhteyksien ja junaradan varrella, tämä helpottaa liikkumista huomattavasti.

3.4 Asiakkaat

Yrityksen tulee tietää, mitkä asiat vaikuttavat heidän asiakkaidensa ostopäätökseen. Tällaisia asioita ovat muun muassa palveluiden laatu, hinta, tarjonnan määrä, nopeus ja helppous. Asiakkaiden omat arvot, palveluiden tarve ja maksukyky vaikuttavat ostopäätökseen. On kuitenkin muistettava, että asiakkaan tulee tehdä ostopäätös itse ja koettava että juuri tämä yritys on hänelle se oikea.

Jokainen yritys kuitenkin tarvitsee taloushallintoa. Jotkut sen tekevät itse, mutta useimmat antavat sen ammattilaisten hoidettavaksi. Näin yrityksessä säästetään paljon aikaa ja pystytään panostamaan siihen mitä osataan ja mikä on sen toiminnan tarkoitus. Yrittäjäyys yleistyvä päivä päivältä, joten taloushallinnon osaajia tarvitaan koko ajan enemmän.

3.5 Yhteistyökumppanit

Yrittäjän ei kannatta kaikkea tehdä itse, siksi yhteistyökumppanit ovat tärkeässä roolissa. Niiden avulla yritys pystyy parantamaan palveluitaan sekä edistämään yritystoimintaa. Joskus yhteistyökumppanit ovat pakollisia, jotta yritys pystyy toimimaan. Tilitoimistolla saattaa olla useita yhteistyökumppaneita. Tällaisia ovat esimerkiksi Verotoimisto, Kauppakamari, Finnvera, ELY- Keskus, Yrittäjäyhdistys, Veronmaksajain Keskusliitto Ry ja Taloushallintoliitto. Keravalaisille yrityksille hyviä yhteistyökumppaneita ovat Keski- Uusimaan Uusyrityskeskus sekä Keravan Yrittäjät. Yhteistyökumppaneita saattaa olla tilintarkastuksen tekijät, lakitoimistot, markkinointitoimistot sekä tietojärjestelmien asiantuntijat. Yhteistyökumppaneilla saattaa olla vaikutus yrityksen imagoon, joten niiden valintaan kannattaa panostaa.

3.6 Rahoitus

Yrityksen perustaminen ja sen käynnistäminen vaatii aina rahaa. Rahoituksen määrässä kannattaa huomioida alkuinvestoinnin lisäksi myös yrityksen ensimmäisten kuukausien menot sekä yrittäjän oma eläminen. Rahoitussuunnitelmaa tehdessä kannattaa huomioida eri rahoitusvaihtoehtoja, koska niiden hinnoissa saattaa olla huomattavia eroja. (Meretniemi & Ylönen 2008, 76.)

Usein ennen rahoituksen myöntämistä rahoittajat tekevät yrityksestä yritystutkimuksen, joi-
sa he arvioivat heidän omat riskinsä rahoittajina. Tutkimuksesta hyötyvät yritykset, koska siinä selvitetään niiden tulevaisuuden mahdollisuuksia sekä käydään läpi erilaisia vaihtoehtoja kehittämiseksi. Yritystutkimus pitää yleensä sisällään yrityksen nykytila-analyysin, markkina-analyysin sekä siinä käydään läpi yrityksen tavoitteet ja strategiat sekä toimintasuunnitelma. (Viitala & Jylhä 2001, 146.)

Tilitoimiston perustaminen on sinänsä hyvä ala, koska se ei vaadi älyttömän suurta alkupää-
omaa eikä sen tuotantokustannukset ole kovinkaan suuret. Tietenkin kustannuksia tulee, mutta niissä ei tarvitse puhua sadoista tuhansista. On tietenkin asioita, jotka vaikuttavat alkupääoman tarpeeseen huomattavasti. Tällaisia ovat esimerkiksi toimitilat, ostetaanko omaksi, ollaanko vuokralla vai toimitaanko kotona. Sitten voidaan miettiä koneiden hankintaa, ote-
taanko leasing-laitteet vai ostetaanko ne omaksi.

1) Pankin ja vakuutusyhtiöiden lainat

Pankista lainan saanti vaatii usein vakuuksia, näitä voivat olla henkilötakaus tai reaalio-
maisuus. Jos vakuuksia ei ole, niin lainaa ei välttämättä saa ja jos saa niin silloin yleensä joudutaan maksamaan huomattavasti korkeampaa korkoa. Lainan saanti edellyttää yleensä huolella tehdyn liiketoimintasuunnitelman, joka sisältää tarvittavat laskelmat. Yritykselle voidaan myös myöntää luotollinen tili, jonka avulla pystytään tasaamaan yrityksen kassavaihtelut. (Meretniemi & Ylönen 2008, 78.) Pankit voivat antaa asiakkailleen takauksia, jotta ne voivat saada lainaa tai muuta rahoitusta muista paikoista. Esimerkiksi vakuutusyhtiöt vaativat näitä usein. (Viitala & Jylhä 2001, 145.)

2) Finnveran lainat ja tuet

Finnvera on valtion erityisrahoitusyhtiö, joka haluaa auttaa suomalaisten yritysten kehittymistä. Rahoituspäätöksen saanti edellyttää yritystutkimusta sekä samalla huomioidaan myös kilpailutilanne. Finnveralla on paljon erilaisia rahoitusvaihtoehtoja esimerkiksi pienlaina ja -takaus, kansainvälistymislaina ja -takaus sekä yrittäjä- ja naisyrittäjälaina. (Meretniemi & Ylönen 2008, 80.)

3) Oma pääoma

Mitä suurempi osa yrityksestä on sijoitettu omalla pääomalla, sitä helpompi sen on saada ulkopuolista rahoitusta. Oman pääoman etuina ovat ettei siitä tarvitse maksaa korkoa eikä sitä tarvitse maksaa takaisin. Jos sijoittajia on useampi, kannattaa tehdä kirjallinen sopimus. Sopimuksessa kannattaa selvittää muun muassa vastuu- ja valtasuhteet sekä asiat, jotka liittyvät pääomasijoitukseen. Omaksi pääomaksi kutsutaan avustuksia, joita on yritystoimintaan saatu. (Meretniemi & Ylönen 2008, 78.)

4) Tekesin rahoitus

Tekes eli teknologian kehittämiskeskus myöntää rahoitusta joko lainojen tai avustusten avulla. Kriteereinä heillä on, että yritykset panostavat kasvuun ja uuden liiketoiminnan luomiseen. Yrityksellä pitää Tekesin rahoituksen lisäksi olla muita rahoittajia. (Tekes 2012.)

5) Starttiraha

Starttiraha on työvoimatoimistojen myöntämä tuki uusille yrittäjille. Sitä on mahdollista saada jopa 18 kuukauden verran ja se on suuruudeltaan 500-650 euroa kuukaudessa. Starttirahan saamiselle on joitakin edellytyksiä, kuten esimerkiksi yritystä ei saa olla perustettu ennen tuen myöntämistä ja yrittäjällä tulee olla kokemusta yrittäjyydestä tai yrittäjäkoulutus. (Meretniemi & Ylönen 2008, 82.)

6) TE-keskuksen tuet

TE- keskus eli Työvoima- ja elinkeinokeskus tarjoaa erilaisia tukia yrittäjille ja niiden ehdot vaihtelevat toimipaikoittain. TE- keskus myöntää muun muassa investointitukia, messuavustuksia ja tukia työntekijöiden palkkaamiseen sekä heiltä voi saada luottoja, takauksia sekä pääomasijoituksia. TE- keskuksen tukia ei ole mahdollista saada samaan aikaan starttirahan kanssa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 84.)

7) Yksityiset sijoittajat

Yritys pystyy hankkimaan yksityisiä sijoittajia esimerkiksi myymällä yrityksen osakkeita. Osakkeiden omistajille yritys maksaa osinkoa tietyn määrän päättyneen tilikauden voitosta. (Viitala & Jylhä 2001, 147.)

3.7 Julkinen valta

Julkinen valta vaikuttaa yrityksen toimintaan, koska on olemassa erilaisia lakeja ja asetuksia. Lainsäädännöllä pyritään ohjaamaan ja turvaamaan yrityksen toimintaa, mutta samalla sen tarkoitus on suojata ostajia. (Bergström & Leppänen 2008, 43.)

Suomessa on elinkeinovapaus, joka tarkoittaa että kaikki suomalaiset saavat harjoittaa liiketoimintaa vapaasti. On kuitenkin muistettava, että sen on oltava laillista sekä noudatettava hyviä tapoja. Yrityksen perustaminen ei vaadi minkäänlaisia lupia, mutta siitä tulee kuitenkin tehdä ilmoitus kaupparekisteriin. Suomessa jotkut toimialat on tehty luvanvaraisiksi ja näitä ovat esimerkiksi hoitoalat, ravintola- ja majoitusliikkeet sekä elintarvikeala. (Puustinen 2004, 106.)

1) Rekisteröinti

Aloittelevan yrityksen tulee tehdä yrityksen perustamisesta perustamisilmoitus Patentti- ja rekisterikeskukseen tai TE- keskukseen. Toiminimelle se ei ole pakollinen, mutta sen tekemistä kuitenkin suositellaan, koska se samalla suojaa toiminimen nimeä. Samalla lomakkeella pystytään ilmoittautumaan arvonlisävelvolliseksi, rekisteröitymään työnantajaksi sekä hakeutumaan ennakoperintärekisteriin. Rekisteröinnin yhteydessä määritellään toimiala, jolla yritys toimii. Tilitoimistojen toimiala on 69201 kirjanpito ja tilinpäätöspalvelu. Rekisteröinnin yhteydessä yritys saa Y-tunnuksen ja rekisteriotteen, joka toimii virallisena todistuksena yrityksen olemassaolosta. Tilitoimistot eivät ole luvanvaraista toimintaa, joten erillisiä lupia ei tarvitse hakea. (Meretniemi & Ylönen 2008, 130.) Kun yritykselle tehdään rekisteröinnin yhteydessä toimialakuvaus, kannattaa siitä tehdä mahdollisimman laaja, jotta välttyttäisiin myöhemmin mahdollisilta muutoksilta. Esimerkiksi tilitoimistoille kannattaa ilmoittaa kiinteistöjen ja arvopapereiden omistus ja kauppaaminen. Tarvittaessa voidaan lisätä aputoiminimi. (Puustinen 2004, 114.)

2) Arvonlisäverotus

Jokainen yritys, jonka myynti tilikauden aikana ylittää 8500 euroa on arvonlisäverovelvollinen. Arvonlisäverovelvollisuudesta tehdään ilmoitus verohallinnolle perustamis- tai muutosilmoituksella. (Holopainen 2012, 72.) Muutamia poikkeuksia toimialoilta löytyy, jotka eivät ole arvonlisäverovelvollisia. Näitä ovat muun muassa terveys- ja sairaanhoitopalvelut, sosiaalihuolto, yleinen lakisäänteinen koulutustoiminta, rahoitus- ja vakuutuspalvelut, julkinen esiintyminen, kiinteistöluovutukset sekä postin toimittamat yleispalvelut. (Tomperi 2011, 52.) Kun yritys myy asiakkailleen tuotteita ja palveluita, se laskuttaa myyntihinnan lisäksi arvonlisäveron. Samalla kun yritys ostaa tuotteita tai palveluita, joita hänet tarvitsee yritystoiminnan pyörittämiseen, se maksaa niistä arvonlisäveron. Myynnistä saaduista arvonlisäveroista vähennetään ostoista maksetut arvonlisäverot ja näiden ero tilitetään verottajalle joka kuukausi. (Viitala 2006, 38.)

3) Ennakkoperintärekisteri

Ennakkoperintärekisteri on verohallinnon ylläpitämä, johon kuulumisen on vapaaehtoista. Kun työn suorittaja kuuluu ennakkoperintärekisteriin tarkoittaa se sitä, että työn maksajan ei tarvitse maksaa ennakonpidätystä vaan työn suorittaja huolehtii maksuista itse. Poikkeuksena, että palkasta pitää aina maksaa ennakonpidätys. (Holopainen 2012, 70.) Perustamisilmoituksen yhteydessä arvioidaan yrityksen tilikauden liikevaihto sekä verotettava tulo mahdollisimman realistisesti. Näiden perusteella verohallinto laskee verojen määrät ja lähettää ennakkoverolipun ja tilillepanokortit, jonne ennakot voidaan maksaa. Ennakoiden maksuille voidaan tarvittaessa kesken tilikautta hakea muutosta tai maksaa täydennysmaksuja. (Holopainen 2012, 70.)

4) Työnantajaksi rekisteröityminen

Kun yrittäjä työllistää vähintään kaksi vakituista tai kuusi tilapäistä työntekijää, hänen tulee ilmoittaa itsensä verohallinnon työnantajarekisteriin säännölliseksi työnantajaksi. Työnantajan on maksettava aina työntekijälle maksettavasta palkasta ennakonpidätys, joka sisältää työnantajan sosiaaliturvamaksun. Rekisteröinti tapahtuu perustamisilmoituksen yhteydessä. (Holopainen 2012, 71.) Työnantajan tulee kausi-eroilmoituksen yhteydessä tilittää ennakonpidätykset sekä sosiaaliturvamaksut verotilille joka kuukausi. Sen voi tehdä joko sähköisesti tai paperisesti. (Yrittäjät 2012.)

5) Työsuhde ja siihen liittyvät säädökset

Työsuhde on aina työntekijän ja työnantajan välinen sopimus ja sen tärkeä tunnusmerkki on palkanmaksu. Kun työnantaja tekee työsopimusta hänen on noudatettava työehtosopimusta. Hän voi myös tarjota parempaa mitä työehtosopimuksessa sanotaan esimerkiksi palkan suhteen. Työsopimuksessa tulee olla kirjattuna muun muassa työaika, palkka, työsuhteen kesto sekä työnkuva. Palkasta työnantajan tulee maksaa sosiaaliturvamaksuja, työeläke- eli TyEL- maksuja sekä ennakonpidätystä, jonka prosentuaalinen määrä on merkitty verokorttiin. (Syvänperä & Turunen 2012, 21, 35, 155.) Työnantaja on velvollinen ottamaan työntekijöilleen tapaturmavakuutuksen, joka pitää sisällään työttömyys- sekä ryhmähenkivakuutuksen. Työnantaja on velvollinen järjestämään työntekijöilleen myös työterveyshuollon, joka pitää sisällään työpaikan terveysvaarojen selvittämisen sekä toimenpide-ehdotuksen mahdollisten terveysvaarojen parantamiseksi ja terveystarkastukset, jotka perustuvat työpaikan terveysriskeihin. Työturvallisuuslain mukaan työnantaja vastaa työpaikan työturvallisuudesta. (Holopainen 2012, 109-115.)

6) Toimialaa koskevat lait ja säädökset

Tilitoimistot noudattavat yleisiä sopimusehtoja (YSE) KL2004. Näistä löytyy erilaisia säännöksiä, jotka käsittelevät tilitoimiston palveluita, tarjouksia, tilausvahvistuksia ja

palveluiden toimitussopimuksia. Ehdoissa huomioidaan molempien osapuolien tehtävät, vastuut sekä velvoitteet. Tilitoimiston tarjoukset ovat voimassa 30 päivää, jos siitä ei ole erikseen muuta mainittu. Sopimus astuu voimaan kun molemmat osapuolet ovat allekirjoittaneet sopimuksen tai tilitoimisto vahvistaa asiakkaan tekemän tilauksen. Tilitoimiston tehtävät tulee olla merkitty sopimukseen liitteenä. Asiakkaan tulee huolehtia siitä, että hän hyvissä ajoin toimittaa tilitoimistolle kaikki tarvittavat asiakirjat sekä muut aineistot, joita tilitoimisto tarvitsee tehtävien tekoon. Tilitoimistoilla on salassapitovelvollisuus, joka säilyy vaikka sopimuskausi päättyisikin. Sopimukset ovat toistaiseksi voimassa ja niissä on kahden kuukauden irtisanomisaika, ellei siitä ole erikseen muuta sovittu. Tilitoimistoilla on oikeus purkaa sopimus silloin, jos asiakas ei noudata sopimusta esimerkiksi maksujen suhteen tai ei toimita tarvittavia aineistoja ajallaan. (Taloushallintoliitto 2012.) Tilitoimiston on muistettava, että yrityksen taloushallintoa tehdessä eri toimialoilla saattaa olla erilaisia vaatimuksia.

3.8 Yritysmuodon valinta

Perustettavan yrityksen toiminnan luonne vaikuttaa huomattavasti yritysmuodon valintaan. Valintaan vaikuttavat perustajien tai toimintaan osallistuvien henkilöiden lukumäärä, suunniteltu yrityskoko, toiminnan laajuus sekä tarvittavan alkupääoman määrä. On otettava huomioon, että eri yritysmuodoilla verotus vaihtelee. Yritysmuodon valinnassa kannattaa myös huomioida millainen yrityksen uskotaan olevan viiden tai kymmenen vuoden päästä. Jokainen yritys on erilainen, joten siksi yritysmuodon valintaa tulee miettiä tapauskohtaisesti. (Suomen yrittäjät 2012.)

Vuonna 2011 Patentti- ja rekisterihallituksen tilastojen mukaan suosituimmat yhtiömuodot olivat osakeyhtiö ja toiminimi. Vuodenvaihteessa kaupparekisterissä oli yhteensä 187 000 toiminimeä ja 225 000 osakeyhtiötä. Avoimia yhtiöitä ja kommandiittiyhtiöitä rekisterissä oli yhteensä 48 000. (Tmi ja osakeyhtiö suosituimmat yritysmuodot 2012, 8.) Aloittava yrittäjä voi halutessaan saada apua yritysmuodon valintaan monilta eri tahoilta kuten esimerkiksi TE- tai Uusyrityskeskuksesta. Jokaisen perustettavan yrityksen on kuitenkin tehtävä perustamisilmoitus, jonka pystyy tekemään verkossa. Tilitoimisto ei ole luvanvaraista toimintaa, joten sen perustaminen ei vaadi erillisiä lupahakemuksia. (Suomen yrittäjät 2012.)

1) Toiminimi

Toiminimi eli toiselta nimeltään yksityinen elinkeinonharjoittaja. Se on helppo ja edullinen tapa perustaa yritys, koska siinä ei välttämättä tarvitse tehdä minkäänlaisia ilmoituksia mihinkään. Rekisteröintiä vaaditaan silloin, kun aletaan harjoittamaan luvanvaraista toimintaa tai yritys työllistää aviopuolison lisäksi muitakin henkilöitä. Vaikka yritys ei näitä harjoittaisikaan, niin se olisi silti hyvä rekisteröidä, koska rekis-

teröinti suojaa yrityksen toiminimen. Rekisteröinti tapahtuu, kun tehdään perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Toiminimi on yhden luonnollisen henkilön perustama yritys, jossa hän on itse taloudellisesti vastuussa toiminnasta koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Perustaminen ei vaadi minkäänlaista aloituspääomaa. Toiminimessä yrittäjä ei maksa itselle palkkaa, vaan kaikki otot tapahtuvat yksityisottoina. Päätvastuu tässä yritysmuodossa on kokonaan yrittäjällä itsellään. (Meretniemi & Ylönen 2008, 43.) Toiminimi on pienimuotoiselle yritykselle hyvä yhtiömuoto, koska sen tulot jaetaan pääoma- sekä ansiotuloihin. Nämä vaikuttavat verotukseen. Tämä yhtiömuoto sopii hyvin sellaisille yhtiöille, jossa oma työpanos on ratkaisevassa asemassa. Toiminimiä perustetaan paljon, vaikka se ei välttämättä ole niin uskottava kuin esimerkiksi osakeyhtiö. Se on harvoin lopullinen yritysmuoto, mutta onneksi se on tarvittaessa helppo muuttaa toiseen yhtiömuotoon. Laki ei toiminimessä vaadi tilintarkastuksia.

2) Avoin yhtiö

Avoin yhtiö on yritysmuodoltaan samantyyppinen kuin toiminimi, mutta sen perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi luonnollista henkilöä tai yhteisöjä, kuten muita yhtiöitä. Se eroaa toiminimestä myös siksi, että ennen toiminnan aloittamista siitä pitää tehdä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Avoin yhtiö sopii hyvin esimerkiksi perheyhtiön yhtiömuodoksi. Yritys syntyy yhtiösopimuksen allekirjoituksella, eikä sen perustaminen vaadi minkäänlaista perustamispääomaa. Yrittäjät yhdessä vastaavat henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen veloista sekä muista velvoitteista. He eivät myöskään voi nostaa palkkaa, vaan kaikki otot ovat yksityisottoja. (Meretniemi & Ylönen 2008, 45.)

3) Osakeyhtiö

Osakeyhtiön pystyy perustamaan yksi tai useampi henkilö. Sen tavoitteena on tuottaa voittoa osakkeiden omistajille. Osakeyhtiö kannattaa perustaa silloin kun yrityksessä on kiinni paljon pääomaa, koska osakkaat ovat vastuussa vain sijoittamansa pääoman verran. Sijoitetun pääoman tulee olla vähintään 2500 euroa. Osakkaina pystyy olemaan myös pelkkiä sijoittajia, jolloin ne eivät osallistu yrityksen toimintaan muulla tavoin kuin osallistumalla yhtiökokouksiin. Osakeyhtiö syntyy silloin, kun se rekisteröidään kaupparekisteriin. Sitä ennen on pidettävä perustamiskokous. Osakeyhtiöllä on oltava hallitus. Palkkaa osakeyhtiössä voidaan maksaa tehdyn työn mukaan sekä/tai osinkoa sijoitetun pääoman mukaan. Osinkoa voidaan maksaa edellisen tilikauden voitosta. Osakeyhtiö tarvitsee tilintarkastajan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 51-52.) Osakeyhtiön voitosta verotetaan on tällä hetkellä 24,5 % ja prosentuaalinen määrä on sama voiton määrästä riippumatta.

4) Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on samantyyppinen yritysmuoto kuin avoin yhtiö, mutta se vaatii rahoittajan, jota kutsutaan äänettömäksi yhtiömieheksi. Ääneton yhtiömiehen on yrityksen toiminnasta vastuussa vain oman sijoitetun pääoman verran. Sijoitetusta pääomasta hänelle maksetaan vuosittain sovittu määrä korkoa, jos voittoa syntyy. Vastuunalaisilta yhtiömiehiltä ei vaadita minkäänlaista rahapanosta yrityksen perustamisvaiheessa, mutta yleensä he antavat yhtiölle työpanoksensa. Vastuunalaiset yhtiömiehet tekevät kaikki yritystä koskevat päätökset. Kommandiittiyhtiössä perustajia tulee olla vähintään kaksi ja se syntyy yhtiömiesten kirjallisella sopimuksella. Perustajat voivat olla luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä. Ennen toiminnan alkua pitää tehdä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. (Meretniemi & Ylönen 2008, 47.)

5) Osuuskunta

Osuuskunnan perustaminen vaatii vähintään kolme henkilöä, säätiötä tai yhteisöä. Osuuskunnan tarkoituksena on yhteistoiminnalla tukea omistajajäsenten elinkeinoa ja taloutta. Jäseneksi pääsee, kun maksaa jäsenmaksun. Jäsenmaksu tarkoittaa samaa kuin osuuspääoma ja jäsenet ovat taloudellisesti vastuussa vain sijoittamansa pääoman verran. Osuuskunnan toiminta perustuu monesti suuriin jäsenmääriin ja jäsenet ovat usein osallisena toimintaan esimerkiksi olemalla asiakkaita. Osuuskunnan jäseneksi on helppo päästä ja siitä on helppo erota. Kun yritys on perustettu se merkitään kaupparekisteriin. Osuuskunta jakaa jäsenilleen tuottamaansa voittoa ja sen lisäksi on mahdollista maksaa palkkaa, jolloin jäsenet kuuluvat työsuhdeturvan piiriin. Tilintarkastajia osuuskunnassa tulee olla vähintään kaksi ja heille tarvitaan varamiehet. Suurimmilla osuuskunnilla saattaa olla edustajisto, jotka valitaan äänestämällä tietyn ajan välein. (Meretniemi & Ylönen 2008, 48-49.)

3.9 Nimen valinta

Yrityksen nimen valinta kannattaa tehdä huolella, koska sen tarkoituksena on jäädä ihmisten mieleen. Yritykselle nimi on todella tärkeä, koska sitä tullaan käyttämään monessa eri paikassa, kuten esimerkiksi markkinoinnissa, laskutuksissa, kotisivuilla, käyntikorteissa sekä toimitilojen ikkunoissa. Nimen valinnassa on syytä ottaa huomioon, että se erottuu muista yrityksistä. Nimestä olisi hyvä selvittää millä toimialalla yritys toimii. Kansainvälisyys on hyvä ottaa huomioon. Hyvä nimi on helposti muistettavissa, lyhyt, myyvä ja omaperäinen. Nimi hyväksytetään patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisterissä, jossa samalla tarkistetaan muun muassa nimen yksilöllisyys, erottuvuus, sekoitettavuus sekä yritysmuodon tunnus. Rekisteröitymällä yritys saa nimeen yksinoikeuden.

Yritys voi suunnitella omasta nimestään ja nimeen yhdistettävän logon. Se on mahdollista rekisteröidä, jolloin kukaan muu ei sitä pysty käyttämään. Logo toimii yrityksen tunnuksena ja sen tulee olla erottamiskykyinen. Tavaramerkin rekisteröinti on voimassa kymmenen vuotta kerrallaan, jonka jälkeen se voidaan uusida. Yritykselle voidaan suunnitella iskulause, jossa pätee samat säännökset.

Domain -nimen eli internetin verkkotunnuksen yritys voi saada hakemalla sen Viestintävirastolta tai sitten oman Internet-operaattorin kautta. Verkkotunnus on maksullinen ja se on voimassa kolme vuotta. Tunnuksen voi uusida, kun maksaa uusimismaksun ennen kuin tunnukselta päättyy voimassaoloaika. Tästä tulee Viestintävirastolta ilmoitus ennen kauden päättymistä. Domain -nimi ei saa olla sekoitettavissa ja se ei saa olla loukkaava. Siinä tulee olla 2-63 merkkiä. (Suojanen & Savolainen 2008, 44.)

3.10 Taloushallinto

Taloushallinto toimii yrityksen toiminnan suunnittelun apuna ja siitä saatavia tietoja käytetään tulevaisuuden suunnittelun pohjana. Se auttaa esimerkiksi investointien, rahoituksen sekä tuloksen suunnittelussa ja sen avulla voidaan seurata budjettien toteutumista. Taloushallinnon raporteista ovat omistajien lisäksi kiinnostuneet muut sidosryhmät, kuten rahoittajat sekä asiakkaat. (Viitala 2006, 39-40.)

Taloushallinto ei itsestään tuota minkäänlaista lisäarvoa, mutta ilman oikeanlaista osaamista yritys epäonnistuu varmasti. Taloushallinto koostuu monesta eri osa-alueesta, näitä ovat muun muassa yhtiömuotokysymykset, sopimusasiat, tilinpäätökset, verosuunnittelu- ja ilmoitukset. (Viitala 2006, 39-40.)

3.11 Vakuutus

Yrityksen toimintaan ja yrittäjyyteen on olemassa pakollisia sekä vapaaehtoisia vakuutuksia. Vakuutusten valinta on jokaisella yrityksellä yksilöllistä, joten on hyvä selvittää tarkoin millaisia kokonaisuuksia on tarjolla ja mikä sopii omaan liiketoimintaan. Vapaaehtoisia vakuutuksia yrityksen kannattaa ottaa, mutta sitä ennen on hyvä perehtyä yrityksen riskeihin. Kaikkia riskejä ei yrityksen kuitenkaan kannata lähteä vakuuttamaan, mutta esimerkiksi tapaturma-, palo-, varkaus- ja ilkivaltavakuutukset saattaisivat olla tilitoimistolle hyviä vapaaehtoisia vakuutuksia.

Vakuutukset, jotka tilitoimiston kannattaa ottaa:

- Vahinkovakuutus korvaa yrityksessä tapahtuneen vahingon. Tällaisia ovat esimerkiksi tulipalo, tietokoneen rikkoutuminen sekä murto.

- Keskeytysvakuutus korvaa, jos yritystoiminta jostain syystä keskeytyy ja siitä aiheutuu kustannuksia. Tällaisia syitä voivat olla vaikka tulipalo tai koneiden rikkoutuminen.
- Oikeusturvavakuutus korvaa suuren osan sopimus- ja riita-asioista aiheutuneita oikeudenkäynti- ja asianajokuluja.
- Vastuuvakuutus korvaa, jos yritys on aiheuttanut jollekin vahinkoa ja on siitä korvausvelvollinen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 88-98.)

Yrittäjää koskevat vakuutukset:

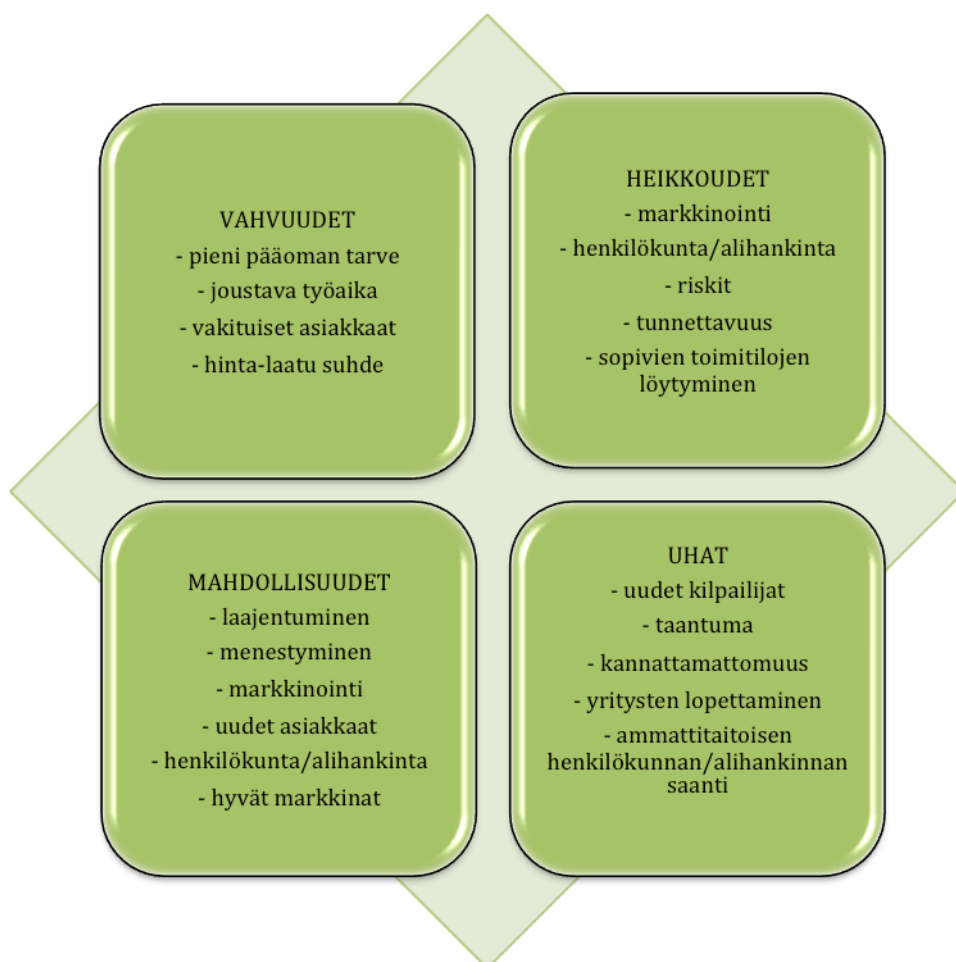
- Yel-vakuutus on yrittäjille pakollinen eläkevakuutus, joka korvaa toimeentulon silloin kun yrittäjä jää eläkkeelle, tulee työkyvyttömäksi tai jää työttömäksi. Maksu määritellään työtulojen ja toivotun eläkkeen määrän mukaan.
- Työttömyysvakuutuksia on mahdollisuus saada monista eri paikoista. Niitä ovat muun muassa Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa (SYT) ja AYT-kassa.
- Tapaturmavakuutus on yrittäjille vapaaehtoinen vakuutus. Se on erittäin hyödyllinen, koska yrittäjät eivät kuulu lakisääteisen tapaturmavakuutuksen piiriin. Tämän avulla yrittäjä saa ympäri vuorokauden voimassa olevan tapaturmasuojan. Maksun perusteenä käytetään usein samoja lukuja kuin Yel-vakuutuksessa.
- Sairausvakuutus on lakisääteinen ja se antaa Suomessa asuville yrittäjille taloudellista turvaa. Todisteeksi riittää Kela-kortti. Kelan maksama päivärahan määrä määräytyy YEL-työtulon mukaan ja sitä on mahdollisuus saada enintään 300 päivän ajan.
- Henkivakuutus ei ole pakollinen, mutta antaa turvan lähiomaisille sekä yritykselle. Se kannattaa ottaa ainakin silloin, jos on paljon velkaa ja oma henkilökohtainen omaisuus on niissä vakuutena. (Meretniemi & Ylönen 2008, 88-98.)

Työntekijöitä koskevat vakuutukset:

- Tyel-vakuutus on työeläkemaksu, jota maksaa sekä työnantaja että työntekijä. Työnantaja perii työntekijän osuuden tämän palkasta. Maksut ovat molemmilla prosentuaaliset ja niihin vaikuttaa työntekijän ikä.
- Sairausvakuutus kuuluu kaikille vakituisesti Suomessa asuville. Se todistetaan Kelakortilla. Sairasvakuutusmaksut maksetaan kunnallisveron yhteydessä.
- Tapaturmavakuutus on työnantajan maksama lakisääteinen vakuutus kaikille työntekijöille, joilla on työsuhde. Tapaturmavakuutusmaksujen yhteydessä maksetaan myös työttömyysvakuutus- sekä ryhmähenkivakuutusmaksut. Tapaturmavakuutus korvaa tapaturmien lisäksi myös joitakin työssä syntyviä ammattitauteja.
- Sosiaaliturvamaksut yksityinen työnantaja maksaa prosentuaalisesti työntekijöille maksetuista bruttopalkoista. Prosenttien suuruuteen vaikuttavat maksuluokat. (Meretniemi & Ylönen 2008, 88-98.)

4 SWOT-analyysi

SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) on nelikenttäanalyysi, jonka avulla pystytään arvioimaan yrityksen tämän hetkisiä vahvuuksia ja heikkouksia sekä tulevaisuuden mahdollisuuksia ja uhkia. SWOT-analyysi on helppo työväline liikeidean sekä toimintaympäristön kriittiseen arviointiin. Yrityksen vahvoja puolia tulisi käyttää hyväksi sekä vahvistaa niitä lisää. Heikkoja puolia pitäisi mahdollisuuksien mukaan välttää, lieventää tai poistaa. Mahdollisuuksia tulisi hyödyntää kaikin mahdollisin tavoin ja uhkia lieventää, kiertää tai poistaa kokonaan. Seuraavana tilitoimiston SWOT-analyysi.



Kuvio 3. SWOT-analyysi.

4.1 Vahvuudet

Tilitoimiston vahvuutena on pieni pääomantarve, joustava työaika, vakituiset asiakkaat sekä palvelujen hyvä hinta-laatusuhde. Pienellä pääoman tarpeella tarkoitetaan sitä, että tilitoimisto ei tarvitse perustamisvaiheessa isoa varastoa eikä tuotantoon kulu paljon omaisuutta. Suurimmat alkupääomatarpeet koostuvat toimitiloista sekä kaluston ja laitteiston hankinnas-

ta. Tilitoimistoilla on yleensä joustava / liukuva työaika, koska kirjanpito ei ole sidottu kellaan. Mutta on kuitenkin muistettava, että kausiveroilmoitus on tehtävä joka kuukausi tiettyyn päivään mennessä sekä tilikauden päättyessä tulee tehdä tilinpäätökset.

Vakituiset asiakkaat ovat iso vahvuus tilitoimiston toiminnassa. Asiakkaat tekevät yleensä toistaiseksi voimassa olevia sopimuksia kirjanpidon palveluista. Tämä helpottaa työmäärän sekä henkilökunnan tarpeen ennakoinnissa. Vakituudesta palvelusuhteesta on hyötyä ja se helpottaa molempia osapuolia, koska silloin tiedetään molempien tapa toimia. Tilitoimisto pysyy hyvin vaikuttamaan tuotteiden hinnoitteluun yhdessä asiakkaan kanssa. Asiakas voi pienentää laskutusta esimerkiksi lajittelemalla kuitit jo valmiiksi aikajärjestykseen ennen kuin toimittaa ne tilitoimistolle. Tämä säästää tilitoimistojen aikaa huomattavasti.

4.2 Heikkoudet

Uuden tilitoimiston heikkoutena on markkinointi, koska suuret kampanjat ovat todella hienakkaita. Aloittelevalla yrityksellä ei yleensä ole varaa sellaiseen satsata. Markkinoinnin kanssa kulkee käsi kädessä yrityksen tunnettavuus. Harva yritys on jo perustettaessa tunnettu. Tunnettavuus pitää yleensä ansaita esimerkiksi vanhojen asiakkaiden tai muiden suhteiden kautta. Ammattitaitoisten työntekijöiden saanti on nykypäivänä todella hankalaa ja jos sellaisia saa, niin uutena haasteena on kuinka heidät saadaan viihtymään ja tätä kautta pysymään talossa. Monet alihankkijat eivät välttämättä halua pieniä yrityksiä asiakkaiskseen, koska eivät pysty laskuttamaan samalla tavalla kuin isoilta yrityksiltä.

Yrittäjyys tuo paljon riskejä niin yritykselle kuin itse yrittäjälle. Riskien tunnistaminen auttaa yritystä pienentämään tai jopa estämään riskien syntymisen. Maailman taloudellinen tilanne tuo omat haasteensa koko yritystoimintaan, tämä vaikuttaa myös kovasti tilitoimiston omaan sekä asiakkaiden toimintaan. Sopivien toimitilojen saanti luokitellaan heikkoudeksi. Tilojen valintaan vaikuttaa niiden sopivuus kyseiseen toimintaan, hinta ja sijainti. Sijainti on ratkaisevassa asemassa ainakin silloin, kun työntekijöitä palkataan.

4.3 Mahdollisuudet

Uudella yrityksellä on paljon erilaisia mahdollisuuksia. Ne voivat koskea esimerkiksi nykyhetkeä, tulevaisuutta, palveluita tai henkilökuntaa eli lähes mitä vain. Tilitoimistolla on hyvät mahdollisuudet menestyä. Menestymisen takana on aina hyvä liiketoimintasuunnitelma, joka on tehty huolella. Hyvät asiakassuhteet vaikuttavat suuresti menestymiseen ja tätä kautta tilitoimistoilla on mahdollisuus saada uusia asiakkaita. Menestyminen antaa yritykselle mahdollisuudet laajentumiseen. Laajentumista pystytään edesauttamaan tuntemalla markkinat, samalla voidaan saada uusia asiakkaita ja mahdollisesti lisäämään myyntiä. Kun yrityksen toi-

minta laajentuu tulee palkata lisää henkilökuntaa. Uudet työntekijät tuovat usein yritykselle lisää mahdollisuuksia heidän oman osaamisensa kautta. Yritys pystyy lisäämään palveluiden tarjontaa tekemällä yhteistyötä esimerkiksi tilitarkastus- tai lakitoimistojen kanssa, joten nämäkin saattavat tuoda yritykselle mahdollisuuksia.

4.4 Uhat

Tilitoimiston, niin kuin usein muidenkin yritysten uhkana ovat uudet kilpailijat. Uusia yrityksiä tulee jatkuvasti. Sellaiset yritykset, jotka eivät pysty uudistamaan toimintaansa ja pysymään kehityksessä mukana, putoavat yleensä pois pelistä. Suomen taloudellinen tilanne vaikuttaa suuresti yritystoimintaan. Taantuman aikana monet yritykset haluavat säästää kaikessa, missä se on mahdollista, joten ne saattavat alkaa itse hoitaa yrityksensä taloushallintoa.

Taloudellinen tilanne sekä uusien kilpailijoiden tuleminen markkinoille vaikuttavat tilitoimiston asiakkaisiin. Huonon taloudellisen tilanteen seurauksena asiakasyritykset saattavat lopettaa toimintansa, joten silloin he eivät tarvitse enää tilitoimistojen palveluita. Myös uudet kilpailijat tuovat omat haasteensa yrityksen toimintaan. Heidän tulee pystyä pitämään asiakkaansa tyytyväisinä ja tunnistamaan markkinatilanne, jotta osataan toimia niiden vaatimalla tavalla. Yrityksen kannattamattomuus on suuri uhka. Lähes jokaisen yrityksen on tarkoitus tuottaa omistajille voittoa tai ainakin minimissään pystyä kattamaan toiminnasta aiheutuneet kustannukset. Suurena uhkana tilitoimistoilla on ammattitaitoisen henkilökunnan saanti. Suomessa on sellainen tilanne, että suuria määriä tilitoimistojen työntekijöistä on kohta jäämässä eläkkeelle. Uusia ammattitaitoisia tekijöitä ei vain ole, koska palkkaus ja työn vaativuus eivät kulje käsi kädessä.

5 Riskit

Jokaisen yrityksen toimintaan liittyy erilaisia uhkia että tekijöitä, jotka luovat epävarmuutta. Tällaisia asioita kutsutaan riskeiksi. Yrityksen on hyvä tunnistaa riskinsä, koska sen avulla pystytään suunnittelemaan kuinka toimia, jos riskit toteutuvat. Samalla saatetaan pystyä vähentämään, jos ei jopa kokonaan estämään riskien syntyä. Tätä kutsutaan riskien hallinnaksi. Riskien hallinnan päätarkoitus on, että asiakas saa palvelunsa ja yrityksen toiminta pystyy jatkumaan.

Yrityksen riskinä tulee olemaan kannattavuus. Kannattavuuteen vaikuttaa yrityksen palveluiden oikea hinnoittelu sekä asiakkaiden määrä. Haasteita hinnoitteluun tuo se, että asiakkaat eivät välttämättä ole valmiita maksamaan sitä hintaa, jonka yrityksen pitäisi saada jotta sen toiminta olisi kannattavaa. Asiakkaiden saatavuuteen vaikuttaa suuresti myös Keravan kilpailutilanne. Keravalla on paljon kauan toimineita tilitoimistoja ja heillä on todennäköisesti jo

oma vakiintunut asiakaskuntansa. Etuna asiakkaiden saantiin on, että yrityksiä perustetaan jatkuvasti ja yleensä ne tarvitsevat ammattilaisen hoitamaan heidän taloushallintonsa. Mutta kolikolla löytyy kääntöpuolensa eli yritykset saattavat lopettaa toimintansa, jolloin tilitoimistojen asiakkaiden määrä saattaa laskea. On riski, että uusia kilpailevia tilitoimistoja perustetaan lisää, jolloin kilpailu kovenee.

Ammattitaitoisen henkilökunnan saanti tuo omat riskinsä yritystoimintaan. Onneksi Kerava on sijainniltaan hyvässä paikassa junaradan varrella, joten sinne on helppo päästä. Sairastumistilanteet ovat yritykselle riski. Mahdolliset sairastumistilanteet on hyvä ennakoida jo etukäteen. Tilitoimiston suurena riskinä on koneiden ja laitteiden toimivuus. Henkilökunnan tärkein työkalu on tietokone ja siihen kuuluvat ohjelmat, joten hyvä huoltoverkosto on lähestulkoon pakollinen. Muuttuvat sääolosuhteet tuovat yritykselle omat riskinsä. Esimerkiksi ukkonen saattaa hajottaa laitteita tai pidempiaikaiset sähkökatkot hidastavat yrityksen toimintaa, jos eivät jopa kokonaan estä sitä. Toimitiloille saattaa sattua jotain, esimerkiksi ilkivalta, tulipalo tai vesivahinko. Näihin on hyvä varautua ainakin hankkimalla kattavat vakuutukset. Suomen taloudellinen tilanne luo myös omat riskinsä. Taantuman pelko saattaa aiheuttaa sen, että moni yritys haluaa säästää kustannuksissa ja alkaa itse hoitaa yrityksensä kirjanpidon. Samoin taantuma saattaa pakottaa tilitoimistoa laskemaan hintoja, jotta saadaan asiakkaat pysymään. Rahoituksen saanti saattaa olla riski yrityksen perustamiselle. Rahoituslaitokset vaativat usein yritykseltä omaa pääomaa jonkun tietyn prosentin, yleensä se on noin 30 %.

Yrittäjällä itsellään on omat riskinsä. Näitä ovat iso vastuu, joka voi johtaa stressaantumiseen. Yrittäjän työpäivät saattavat venyä kohtuuttoman pitkiksi ja työt saattavat ajautua kohtiin vielä työpäivän päätteeksi. Sairastumiset ja lomat tuovat omat haasteensa yrittäjyyteen. Yrittäjän riskejä saattaa olla velkaantuminen sekä rahojen loppuminen. Kaikista ihmisistä ei välttämättä ole yrittäjiksi, joten sekin luo omat riskinsä. Yritys voi epäonnistua, vaikka siihen ei välttämättä varsinaista syytä olekaan.

6 Yrityksen perustamisen kannattavuus

Tilitoimiston kannattavuutta lähdettiin tutkimaan kannattavuuslaskelmien, kyselyiden sekä yritysten tilinpäätösten kautta. Hankaluudeksi koettiin kyselyitä tehdessä, että saadaanko tarpeeksi vastauksia ja onko kyselyn kysymykset muotoiltu niin, että kaikki ymmärtäisivät ne samalla tavalla. Toinen haaste liittyi yritysten tilinpäätöksiin. Tilinpäätökset tulisi olla sellaisilta yrityksiltä, joiden tavoitteena on yritystoiminnan jatkuvuus. Edellä mainitut asiat vaikuttavat siihen, että tutkimustuloksista saadaan mahdollisimman todellinen.

6.1 Laskelmat

Laskelmien avulla pystytään suunnittelemaan, miten yrityksestä saadaan kannattava. Ensiksi tulee lähteä selvittämään, kuinka paljon yrityksen perustaminen maksaa. Sitten tulee selvittää yritystoiminnan kustannukset kuukaudessa. Näiden lukemien pohjalta pystytään laskemaan paljonko yrityksen tulee tuottaa, jotta siitä saadaan kannattava. Samalla voidaan määritellä voittotavoite ja se kuinka monta asiakasyritystä tilitoimistolla tulisi olla. Nämä laskelmat luokitellaan johdon laskentatoimeksi eli ne ovat sisäistä laskentaa. Sisäinen laskenta ohjaa yrityksen toimintaa ja samalla se tukee yrityksen päätöksentekoa. Omistajat ovat näistä laskelmista kiinnostuneita.

6.1.1 Rahoituslaskelmat

Rahoituslaskelmien avulla yritys pystyy selvittämään, kuinka paljon pääomaa tarvitaan, jotta yritys pystyy aloittamaan toimintansa ja paljonko tuottoa pitäisi olla, jotta yritys ei tuottaisi tappiota. Seuraavassa taulukossa ollaan lähdetty selvittämään, mitä kaikkea tilitoimiston tarvitsee hankkia perustamisvaiheessa ja kuinka paljon ne kustantavat.

Rahan tarve	
Koneet ja kalusto	
Tietokone	1 500 €
Tulostin / faksi	200 €
Puhelin	500 €
Kahvin- ja vedenkeitin	70 €
Kalusteet	
Työpöytä ja tuoli	1 100 €
Mappihylly	500 €
Palaveripöytä ja 6 tuolia	570 €
Toimistotarvikkeet	1 000 €
Alkumainonta ja esitteet	2 000 €
Tietokoneohjelmat	2 000 €
Perustamiskustannukset	330 €
Osakepääoma	2 500 €
Vuokratakuu + vuokra	1 500 €
Alkupääoma	10 000 €
Remonttikustannukset	1 000 €
Rahan tarve yhteensä	24 770 €

Taulukko 2. Alkuinvestoinnit.

Yrityksen tiloiksi valittiin 50 neliön toimitilat läheltä Keravan keskustaa. Tämän laskettiin riittävän kahdelle työntekijälle. Tiloissa on pieni keittiö ja suihkutilat. Sinne on suunniteltu pieni

neuvottelupöytä, joka mahdollistaa palaverien pitämisen toimistolla. Tilojen vuokra on 500 euroa kuukaudessa, joka sisältää veden. Tiloista piti maksaa kahden kuukauden takuuvuokra. Ennen toiminnan aloittamista tiloihin tehtiin pieni pintaremontti, jonka ansiosta tiloista saatiin viihtyisät.

Alkuinvestoinnit on laskettu sen perusteella, että toiminnan alussa yrittäjä itse on ainoa työntekijä eli laitteet ja osa kalustosta on hankittu vain yhdelle henkilölle. Tiloihin hankittiin tietokone, tulostin/faksi, puhelin, työpöytä sekä tuoli ja muutama mappihylly kansioiden säilyttämistä varten. Erilaisia toimistotarvikkeita hankittiin jonkin verran. Toimistolle piti hankkia internet- ja puhelinliittymät. Alkupääomaksi varattiin 10 000 euroa, jolla pystytään tarvittaessa kattamaan yrityksen kuluja ensimmäisen puolen vuoden aikana. Alkumarkkinointiin investoitiin jonkin verran, tähän laskettiin kotisivujen perustamiskustannukset, käyntikortit, esitteet ja lehtimainos. Näillä hankinnoilla yrityksen pitäisi päästä alkuun.

Tilitoimiston kuukausikustannukset ovat aika pitkälle samat kuukaudesta toiseen (taulukko 3). Yllätyksiä saattaa tietenkin tulla, mutta niihin on varauduttu alkuinvestointien yhteydessä alkupääoman tarpeella. Kuukausikustannuksiin on laskettu mukaan vakuutusmaksuja, jotka sisältävät yritystoiminnan sekä yrittäjän vakuutukset. Materiaali- ja tarvikekuluilla tarkoitetaan lähinnä toimistotarvikkeita kuten kyniä, papereita ja kansioita. Yrityksellä ei ole säännöllisiä markkinointikuluja. Markkinointiin on kuitenkin varattu sata euroa kuukaudessa, jotta yritys pystyy halutessaan markkinoimaan itseään säännöllisesti.

Kustannukset	Kuukausi	Vuosi
Vakuutus	500 €	6 000 €
Sähkö	100 €	1 200 €
Puhelin, internet, posti	150 €	1 800 €
Yrittäjän oma toimeentulo	2 700 €	32 400 €
Työntekijöiden palkat	0 €	0 €
Vuokra	500 €	6 000 €
Materiaali- ja tarvikekuluja	150 €	1 800 €
Markkinointi	100 €	1 200 €
Lainan korot	50 €	600 €
Ylläpito- ja siivouskulut	100 €	1 200 €
Muita kustannuksia	100 €	1 200 €
Yhteensä	4 450 €	53 400 €

Taulukko 3. Kustannuslaskelmat.

6.1.2 Kannattavuuslaskelmat

Budjetti on yrityksen numeraalinen toimintasuunnitelma tietyllä aikajaksolla. Siinä arvioidaan yrityksen tulevat tulot ja menot. Budjetoinnin avulla pystytään seuraamaan kannattavuutta ja reagoimaan tuleviin tapahtumiin. Tulosbudjetti koostuu erilaisista osabudjeteista, kuten myynti-, osto- ja markkinointibudjettista. Budjettikausi on yleensä sama kuin tilikausikin, mutta sitä voidaan tarkastella pienemmissäkin osissa. Budjetista tulisi tehdä mahdollisimman realistinen, jotta siitä olisi hyötyä. (Viitala & Jylhä 2001, 137-139.)

Budjetteja tehtäessä on tärkeää, että niiden toteutumista myös seurataan. Vaikka budjettia kutsutaan toimintasuunnitelmaksi, sitä ei kuitenkaan tarvitse orjallisesti noudattaa. On paljon tekijöitä, joita ei voida ennakoida budjettia tehdessä. Siksi on tärkeää osata reagoida muutoksiin oikein. Oikein käytettynä budjetista saadaan loistava työväline johtamiseen. (Viitala & Jylhä 2001, 137-139.) Budjetointi luokitellaan yrityksen sisäiseen laskentatoimeen ja sen tekeminen on vapaaehtoista.

Myyntibudjetti	Kk-laskutus	Kpl	Myynti
Alle 50 tositetta	65 €	50	3 250 €
Alle 100 tositetta	120 €	60	7 200 €
Alle 200 tositetta	230 €	10	2 300 €
Yhteensä		120	12 750 €

Taulukko 4. Myyntibudjetti.

Myyntibudjetissa on arvioitu, kuinka monen yrityksen kirjanpidon pystyy yksi henkilö hoitamaan. Tilitoimiston kuukausilaskutuksen hinnoittelussa käytettiin apuna muiden tilitoimistojen hintoja. Koska yritys on uusi, niin hintoja laskettiin hieman keskiarvosta. Täydellä käyttöasteella yrityksen myynti pystyisi olemaan lähes 13 000 euroa kuukaudessa. Lisäksi yrityksellä on erikseen laskutettavia töitä, joita ei näissä laskelmissa ole huomioitu. Laskutettavia töitä laskutetaan tuntihinnan mukaan ja tällaisia ovat esimerkiksi tilinpäätöksien teko ja tositteiden määrän ylitys kuukaudessa.

Yrityksen kannattavuutta lasketaan yleensä tuloslaskelmien kautta (taulukko 5). Koska perustettavalla yrityksellä ei ole vielä virallista tuloslaskelmaa, niin tulevaa tulosta ollaan lähdetty ennakoimaan tulosbudjettia apuna käyttäen. Tulosbudjettiin ennakoitaan yrityksen kaikki tulot ja menot. Samalla siitä selviää yrityksen budjetoitu tulos. Tuloslaskelmat lasketaan aina ilman veroja. Tuloslaskelmassa on usein laskettu katetuotto. Yrityksen tulos saadaan kun katetuotoista vähennetään kiinteät kustannukset. Kiinteillä kustannuksilla tarkoitetaan niitä kustannuksia, jotka pysyvät kuukaudesta toiseen samoina vaikka myynnin määrä muuttuisikin. (Mäkinen, Stenbacka & Söderström 2010, 42.)

Tulosbudjetti	Kk	Vuosi
MYynti	10 282 €	123 387 €
Materiaali- ja tarvikekuluja	121 €	1 452 €
Yrittäjän oma toimeentulo	2 700 €	32 400 €
KATETUOTTO	7 461 €	89 535 €
Vakuutus	500 €	6 000 €
Sähkö	81 €	968 €
Puhelin, internet, posti	121 €	1 452 €
Vuokra	500 €	6 000 €
Ylläpito- ja siivouskulut	81 €	968 €
Muita kustannuksia	81 €	968 €
Markkinointi	81 €	968 €
Korkokulut	50 €	600 €
VOITTO ENNEN VEROJA	5 968 €	71 613 €

Taulukko 5. Tulosbudjetti.

6.1.3 Tunnusluvut

Seuraavaksi tulosbudjetista on laskettu muutamia tunnuslukuja (taulukot 6-19). Kaikki luvut on laskettu ilman veroja ja myyntinä on pidetty sitä, mitä yrityksellä on mahdollisuus myydä.

Katetuotto

$\text{Katetuotto-\%} = \frac{\text{Katetuotto}}{\text{Myyntituotot}} \times 100$	$\frac{89\,535\,€}{123\,387\,€} \times 100 = 72,6\%$
---	--

Taulukko 6. Katetuottoprosentti.

Katetuoton laskennalla yritys pystyy seuraamaan kannattavuuttaan sekä miettimään keinoja, joilla sitä voidaan parantaa. Katetuottoprosentti kertoo kuinka paljon myynnistä jää kun lii-kevaihdoista on poistettu muuttuvat kustannukset. Toisin sanoen luku kertoo, kuinka paljon yrityksellä on mahdollisuus käyttää varoja muihin kustannuksiin, ettei se tuota tappiota. Muuttuvilla kustannuksilla tarkoitetaan, että kustannukset muuttuvat myynnin muuttuessa. (Mäkinen ym. 2010, 41.) Perustettavan tilitoimiston katetuottoprosentti on hyvä, koska muuttuvia kustannuksia on vähän. Muuttuviksi kustannuksiksi on laskettu työpalkat sekä materiaa-likulut.

Voitto

$$\text{Voitto-\%} = \frac{\text{Voitto}}{\text{Myyntituotot}} \times 100$$

$$\frac{71\,613\,€}{123\,387\,€} \times 100 = 58,0\%$$

Taulukko 7. Voittoprosentti.

Voittoprosentti kertoo, kuinka paljon yritykselle jää rahaa, kun liikevaihdosta vähennetään kaikki liiketoiminnasta aiheutuneet kustannukset. Tilitoimistosta on mahdollista saada tuot- toisa, jos vain asiakkaita saadaan tarvittava määrä.

Kriittinen piste

$$\text{Kriittinen piste (€)} = \frac{100 \times \text{Kiinteät kustannukset}}{\text{Katetuottoprosentti}}$$

Kuukausi

$$\frac{100 \times 1\,494\,€}{72,6} = 2\,058\,€$$

Vuosi

$$\frac{100 \times 17\,923\,€}{72,6} = 24\,687\,€$$

Taulukko 8. Kriittinen piste.

Kriittisellä pisteellä pystytään laskemaan kuinka paljon yrityksen pitää myydä, että se pystyy kattamaan sen toiminnasta aiheutuneet kustannukset. Eli toisin sanoen yrityksen pitäisi myy- dä kriittisen pisteen verran, että se pääsisi nolla-tulokseen. Kriittisen pisteen voi ilmaista eu- romääräisesti sekä kappaleina eli kuinka paljon tuotetta tai palvelua tulisi myydä, jotta saa- daan kulut katettua. (Mäkinen ym. 2010, 44-45.)

Varmuusmarginaali

$$\text{Varmuusmarginaali} = \text{Nykyinen myynti} - \text{kriittinen piste}$$

Kuukausi

$$10\,282\,€ - 2\,058\,€ = 8\,224\,€$$

Vuosi

$$123\,387 - 24\,687 = 98\,700\,€$$

Taulukko 9. Varmuusmarginaali.

Varmuusmarginaaliprosentti

$$\text{Varmuusmarginaaliprosentti} = \frac{(\text{Nykyinen myynti} - \text{Kriittisen pisteen myynti})}{\text{Nykyinen myynti}} \times 100$$

$$\frac{(123\,387 - 24\,687)}{123\,387} \times 100 = 80,0\%$$

Taulukko 10. Varmuusmarginaaliprosentti.

Varmuusmarginaali kertoo kuinka paljon yrityksen nykyinen myynti voi laskea, jotta se kui- tenkin kattaa yrityksen kustannukset tuottamatta yhtään voittoa. Jos luvusta tulee miinus-

merkkinen, niin silloin yrityksen toiminta on tappiollista. Miinusmerkkinen varmuusmarginaali kertoo, kuinka paljon yrityksen tuloksen on noustava, jotta se pystyisi kattamaan sen toiminnasta aiheutuvat kustannukset. (Mäkinen ym. 2010, 46.)

6.2 Kyselytutkimukset tilitoimistoille

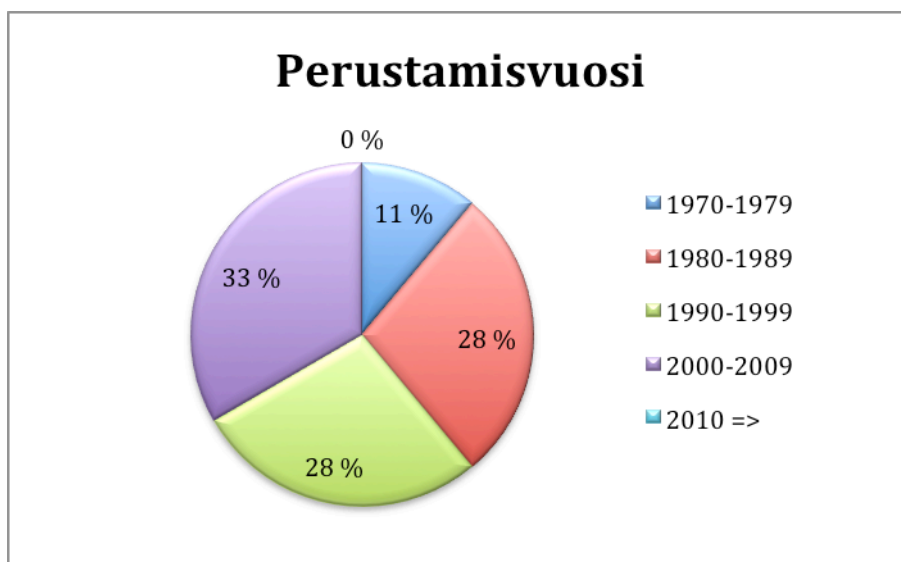
Kysely on tiedonkeruumenetelmä, jossa käytetään tarkoin valittuja kysymyksiä. Samat kysymykset on kysytty kaikilta vastaajilta samassa järjestyksessä. Tutkimuksen kohteeksi valittiin Uudellamaalla sijaitsevia tilitoimistoja. Tiedot tilitoimistoista saatiin internetin kautta. Kyselytutkimukset toteutettiin sähköpostin avulla, jotka lähetettiin 4-7.1.2013 noin 150 tilitoimistolle ja vastauksia saatiin 19 kappaletta.

Sähköpostiviestin alussa kerrottiin opinnäytetyön aiheesta ja kyselyn tarkoituksesta. Samalla ilmoitettiin, että opinnäytetyöhön tehtyjen kyselyiden vastaukset tulevat opinnäytetyöhön nimettöminä, myöskään yrityksen nimiä ei mainita. Keski-Uudellamaalla sijaitseville tilitoimistoille laitettiin sähköpostiviestissä myös pyyntö edellisen vuoden tilinpäätöksistä, joiden avulla pystytään tekemään tilinpäätösanalyysjä.

Kysely toteutettiin SurveyMonkey- sivuille tehdyn haastattelun kautta, jonka linkki löytyi suoraan sähköpostiviestistä. SurveyMonkey on verkkotutkimustyökalu, jonka avulla pystytään tekemään erilaisia tutkimuksia, kyselylomakkeita ja asiakaspalautteita. (SurveyMonkey 2012.) Kyselyssä käsiteltiin viittä aihealuetta, jotka koskivat asiakkaita, palveluita, markkinointia, kilpailijoita sekä organisaatiota. Kysymyksiä oli yhteensä seitsemän kappaletta. Vastaukset koottiin yhteen ja muokattiin sellaiseen muotoon, että niitä pystyttiin analysoimaan. Analysoinnissa hyödynnettiin tilastollisia menetelmiä.

1) Yrityksen perustamisvuosi

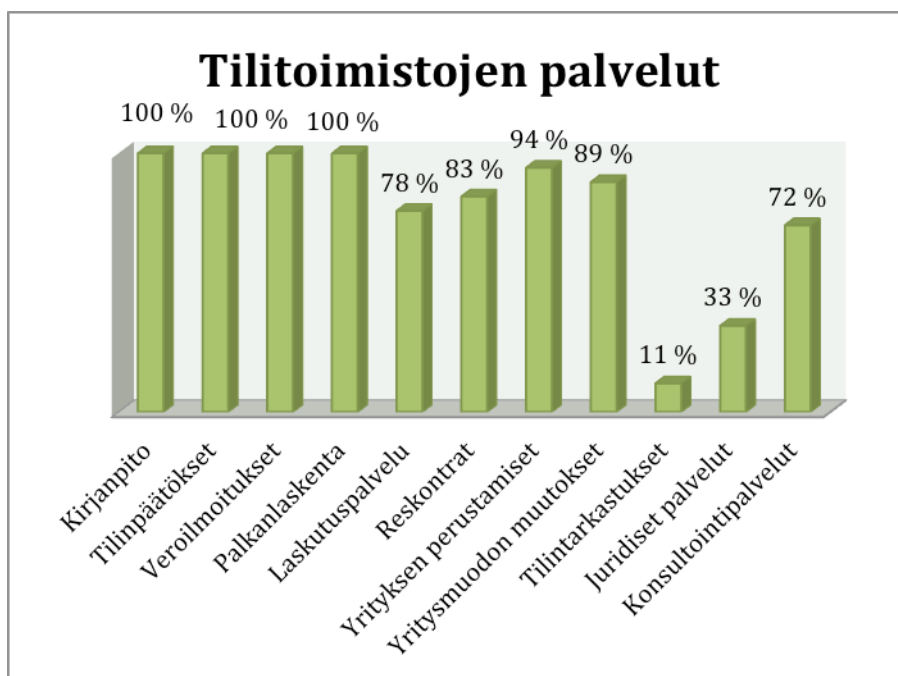
Taulukkoon (kuvio 4) on laskettu prosentuaalisesti yritysten perustamisvuodet ja tuloksena tuli, että kaikki kyselyihin vastanneet tilitoimistot olivat toimintaa jo jonkin aikaa pyörittäneet. Uusien yritysten vastauksia ei tullut ollenkaan ja 90% vastauksista jakaantui tasaisesti 1980-2009 välille. Oli hienoa huomata, että jopa 1970-luvulla perustettuja yrityksiä löytyi paljon.



Kuvio 4. Perustamisvuosi.

2) Palvelut, joita tarjolla

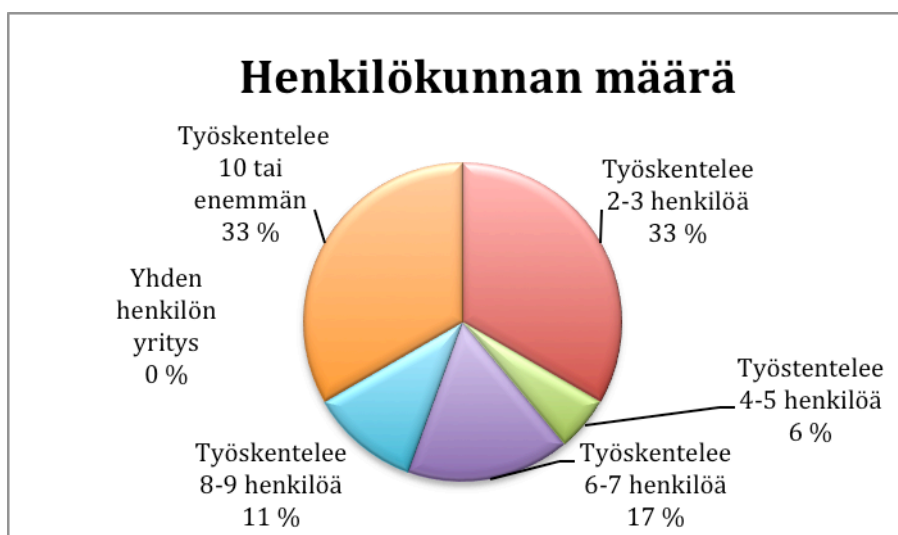
Seuraavassa taulukossa (kuvio 5) on kuvattu kaikkien haastateltujen yritysten palvelut, joihin kuuluivat kirjanpito, tilinpäätökset, veroilmoitukset sekä palkanlaskenta. Monia muita palveluita heillä oli todella hyvin tarjolla, paitsi tilintarkastukset sekä lakiasoiden hoitamiset olivat lähes kokonaan jätetty tilitoimistojen palveluiden ulkopuolelle. Kyselyiden mukaan tilitoimistoissa saatettiin tarjota muita palveluita, kuten asioita jotka liittyivät yrityksen hallintoon esimerkiksi kokouspöytäkirjat. Osa tarjosi koulutus- tai HR- palveluita eli henkilöstövuokrauspalveluita. Asiakkaille tarjottiin omaa asiakaspäällikköä sekä Online-verkkopalvelua, joiden avulla pystytään hoitamaan laskujen maksut, myyntilaskutukset, palkkatietojen ilmoittamiset sekä hankkia tarvittavia tietoja raportointia varten. Tilitoimisto, joka tarjoaa isännöintipalveluita tarjoaa asiakkailleen konsultointia taloyhtiöiden kirjanpitoa koskevissa erilliskysymyksissä. Työskentely asiakasyrityksessä asiakkaiden omilla laitteilla saattaa kuulua joidenkin tilitoimistojen palveluihin.



Kuvio 5. Tilitoimistojen palvelut.

3) Yrityksen henkilökunnan määrä

Kyselyihin vastanneiden yritysten työntekijöiden määrät jakaantuivat tasaisesti (kuvio 6). Kolmasosa työskenteli 2-3 hengen yrityksissä, kolmasosa 4-9 hengen ja loppu kolmannes työskenteli yli kymmenen hengen yrityksissä. Yhden hengen yritykset eivät ollenkaan vastanneet kyselyihin. Tähän syynä saattaa olla, että kyselyt eivät heitä tavoittaneet. Kyselyt lähetettiin internetistä löydettyjen tietojen perusteella ja yhden hengen yrityksillä ei välttämättä ole tarvetta panostaa yrityksen markkinointiin. Tämän perusteella heillä ei olisi tarvetta laajentumiseen.

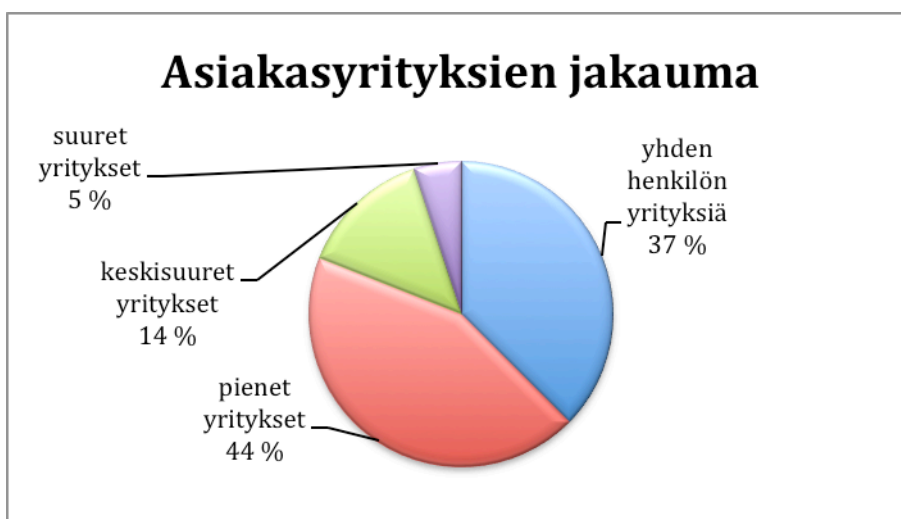


Kuvio 6. Henkilökunnan määrä.

4) Asiakasyrityksien lukumäärä

Pienillä yrityksillä tarkoitetaan sellaisia yrityksiä, joissa työskentelee alle kymmenen työntekijää sekä niiden liikevaihdon tai taseen loppusumman tulee olla alle 2 000 000 euroa. Kun puhutaan keskisuuresta yrityksestä, niin siellä tulee olla alle 250 työntekijää, mutta kuitenkin vähintään 50 henkilöä. Samoin liikevaihto saa olla enintään 43 000 000 euroa tai taseen loppusumman on oltava alle 10 000 000 euroa. Suureksi yritykseksi luokitellaan kaikki ne yritykset, jotka ylittävät keskisuurten yrityksien kriteerit. (Yrityssuomi 2012.)

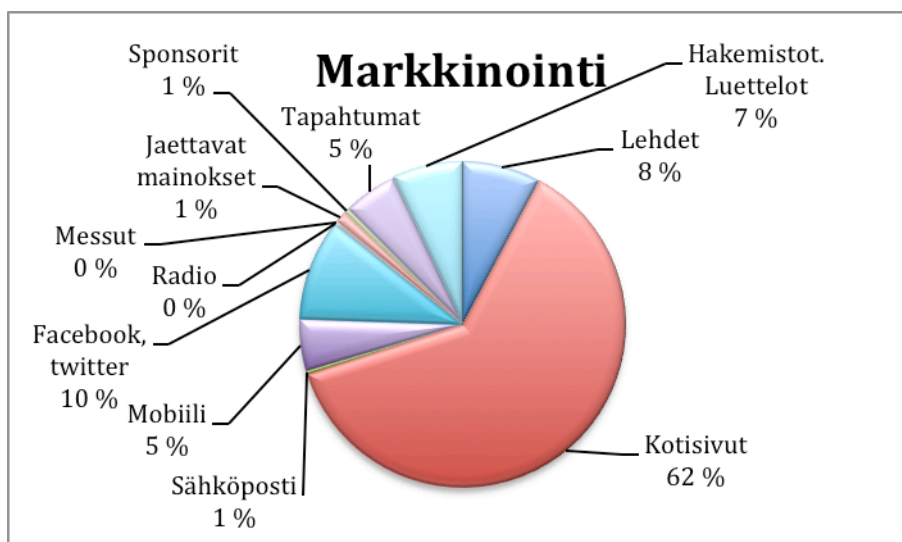
Tilitoimistojen asiakaskunnat koostuivat lähinnä yhden henkilön yrityksistä sekä pienistä yrityksistä (kuvio 7). Syynä tähän saattaa olla, että suuremmissa yrityksissä on oma taloushallinto-osasto, joka hoitaa yrityksen kaikki taloushallintoon liittyvät asiat. Tyypillisiä tilitoimiston asiakkaita ovat pienet palvelualan yritykset ja järjestöt sekä konsultointiyritykset. Tilitoimistojen asiakasyritysten lukumäärä vaihteli 50:stä jopa lähes 300:an.



Kuvio 7. Asiakasyrityksien jakauma.

5) Millaisia markkinointimenetelmiä käytetään ja kuinka usein

Tilitoimistojen markkinointi kohdistuu lähinnä kotisivuihin ja niiden päivityksiin (kuvio 8). Jonkin verran panostettiin Facebookiin ja Twitteriin sekä lehtimainontaan. Kyselyissä ilmeni, että yritykset pitivät lähes parhaimpana markkinointimenetelmänä henkilökohtaisen kontaktin. Tieto asiakkailta potentiaalisille asiakkaille ”puskaradion” kautta pidettiin todella vaikuttavana. Mainosautoja ja taksimainontaa kehitettiin.



Kuvio 8. Markkinointimenetelmät.

6) Pahimmat kilpailijat

Suurin osa kyselyihin vastanneista tilitoimistoista pitivät pahimpina kilpailijoina samalla tai lähialueella toimivia tilitoimistoja. Erikoismaininnan sai muutama suuri tilitoimisto; Pretax, Visma, Itella, Rantalainen ja Administer. Vahvoina kilpailijoina pidettiin auktorisoimattomia ”villejä” tilitoimistoja, jotka toimivat yhden kirjanpitäjän voimin. Tällaisia toimistoja voidaan hoitaa kotoa käsin, jolloin hinnat pystytään polkemaan todella alhaisiksi. Osa asiakkaista painottaa tilitoimiston valinnassaan vain hintaan eikä osaa arvioida toiminnan laatua välttämättä oikein. Joidenkin mielestä pahimpia kilpailijoita olivat kaikki pienet tilitoimistot. Osan mielestä taas kilpailu ei tilitoimistoalalla ole toistaiseksi mitenkään suurta eli tilaa on vielä kaikille.

7) Yrityksen tulevaisuuden näkymä

Yrityksien tulevaisuuden näkymät olivat pääsääntöisesti hyvin valoisat. Suurin osa yrityksistä jatkaa kovasti kasvuaan ja joidenkin tavoite on päästä muutaman vuoden sisällä jopa top 10 % joukkoon Suomen tilitoimistoissa. Syynä hyvään menestymiseen oli usein hyvä maine. Joidenkin mielestä tilitoimistojen on kilpailtava muulla kuin hinnalla, se näivettää heidän mielestä koko alan sekä estää investoinnit sekä toiminnan kehittämisen. Joku oli sitä mieltä, että näkymät ovat hyvät, jos omistaja jaksaa itse panostaa työhön 80 tuntia viikossa ja lisäksi saa osaavaa henkilökuntaa. Palkat ovat matalat johtuen asiakkaiden arvostuksesta alaa kohtaan. Arvostus mitataan rahassa. Tilitoimiston pitää tarjota palveluitaan niin, että asiakas kokee saavansa rahoilleen vastinetta. Joku yritys oli sitä mieltä, että tulevaisuudessa tilanne pysyy samana tai laskee jonkun verran. Uskottiin, että tulevaisuudessa tulee olemaan suurta pulaa ammattitaitoisista työntekijöistä.

6.3 Tilinpäätösanalyysit

Yrityksen tärkeitä talouden tekijöitä ovat maksuvalmius, kannattavuus ja vakavaraisuus. Näitä lukuja lasketaan, jotta pystytään analysoimaan yrityksen taloudellinen tilanne. Luvut ovat vertailukelpoisia saman alan yritysten kanssa. Niiden avulla pystytään seuraamaan yrityksen omaa kehitystä vuosien saatossa. On muistettava, että tunnusluvut kuvaavat mennyttä sekä nykyä, tulevaisuutta niistä ei näe. Joillekin tunnusluville on vaikea antaa mitään ohjeita, koska ne saattavat vaihdella huomattavasti eri toimialojen välillä. Tunnusluvut voivat olla ulkoista tai sisäistä analyysia. Ulkoinen analyysi lasketaan suoraan virallisesta tilinpäätöksestä ja sisäisessä analyysissä tilinpäätös tulee oikaista.

Kolmantena kohtana kannattavuutta lähdettiin tutkimaan tilinpäätösanalyysien kautta. Analyysit tehtiin kilpailevien yritysten tilinpäätöksistä (taulukot 11-13). Yritysten valinnassa yritettiin valita mahdollisimman erityyppisiä sekä kokoisia yrityksiä. Yritys A ja C sijaitsevat molemmat Keravalla ja yritys B lähellä Keravaa. Yritys B on iso tilitoimistoketju, jolla on toimipisteitä ympäri Suomea. Tilikauden aikana työntekijöitä Yritys A:ssa on ollut yhdeksän, B:ssä 27 ja Yritys C:ssä viisi. (Yritysten tilinpäätökset 2012.)

Sähköpostin kautta saatiin yksi tilinpäätös ja tämän lisäksi tilinpäätöksiä tilattiin Kauppalehden kautta kaksi lisää. Tunnusluvut ovat laskettu virallisista tilinpäätöksistä eli ne ovat ulkoisia analyysieja. Näissä laskelmissa on liikevaihdon yhteydessä otettu huomioon myös yritystoiminnan muut tuotot.

Tuloslaskelmat

	Yritys A		Yritys B		Yritys C	
	1.2.2011- 31.1.2012	1.2.2010- 31.1.2011	1.4.2011- 31.3.2012	1.4.2010- 31.3.2011	1.7.2011- 30.6.2012	1.7.2010 30.6.2011
LIIEVAIHTO	793 066	835 712	1 827 130	1 729 738	436 870	350 129
Liiketoiminnan muut tuotot (+)	-	-	4 488	10 809	-	430
Materiaalit ja palvelut						
Aineet, tarvikkeet ja tavarat						
Ostot tilikauden aikana (-)	3 248	4 019	54 554	52 394	157 309	43 804
Varastojen muutos (-)	-	-	-	-	-	8 100
Ulkopuoliset palvelut (-)	272 710	274 314	-	-	-	-
	275 958	278 333	54 554	52 394	157 309	51 904
Henkilöstökulut						
Palkat ja palkkiot (-)	214 693	229 537	934 819	900 546	161 747	171 092
Henkilösivukulut						
Eläkekulut (-)	43 501	41 590	156 930	153 487	30 553	28 597
Muut henkilösivukulut (-)	13 394	15 861	29 196	34 329	10 443	11 997
	271 588	286 988	1 120 945	1 088 362	202 743	211 686
Poistot ja Arvonalentumiset						
Suunnitelman mukaiset poistot(-)	614	1 305	42 400	34 104	18 210	24 279
	614	1 305	42 400	34 104	18 210	24 279
Liiketoiminnan muut kulut (-)	153 942	155 151	386 056	335 798	53 750	57 496
LIIEVOITTO (-TAPPIO)	90 964	113 935	227 663	229 889	4 858	5 194
Rahoitustuotot ja -kulut						
Tuotot muista sijoituksista						
Muilta (+)	60	75	1 115	429	-	-
Muut korko- ja rahoitustuotot						
Saman konsernin yrityksiltä (+)	13 150	12 300	-	-	-	-
Muilta (+)	21	-	798	1 018	726	271
Korkokulut ja muut rahoituskulut						
Muille (-)	23	257	261	188	3 310	2 495
	13 208	12 118	1 652	1 259	-2 584	-2 224
VOITTO ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	104 172	126 053	229 315	231 148	2 274	2 970
VOITTO ENNEN VEROJA	104 172	126 053	229 315	231 148	2 274	2 970
Tuloverot (-/+)	30 666	27 997	56 152	60 109	667	999
TILIKAUDEN VOITTO	73 506	98 056	173 163	171 039	1 607	3 969

Taulukko 11. Kilpailevien yritysten tuloslaskelmat (Yritys A:n, B:n ja C:n tilinpäätökset).

Tuloslaskelmasta on olemassa kirjanpitoasetuksissa tarkat kaavat, joiden mukaan se pitää laskea. Tuloslaskelmasta selviää, kuinka paljon yritys on tehnyt voittoa edellisenä tilikautena. Samalla siinä näkyy, miten tulos on syntynyt. Liikevaihto kertoo kuinka paljon yritys on myynyt tilikauden aikana. Liiketoiminnan muita tuottoja taas ovat sellaiset tuotot, jotka eivät pääasiassa kuulu yrityksen toimialaan. Tilitoimistolla tällaisia saattaa olla esimerkiksi vuokra-tuotot. Seuraavaksi tuloslaskelmassa näkyy yrityksen liiketoiminnan kulut, näitä ovat materiaalit ja palvelut. Materiaali ja palvelukulut aiheutuvat myytyjen tavaroiden hankintamenoista. Näitä kutsutaan muuttuviksi kustannukseksi, koska ne yleensä muuttuvat kun myyntimääräkin muuttuu. Seuraavaksi tuloslaskelmaan kirjataan palkkakulut, joihin kuuluu myös lakisääteiset henkilöstökulut, sosiaaliturva- sekä vakuutusmaksut. Henkilöstökulut ovat usein yrityksen kiinteitä kuluja, koska monesti myynnin määrä ei vaikuta palkan maksuun. Henkilöstökulujen jälkeen vähennetään rakennuksista, koneista ja kalusteista tehdyt suunnitelman mukaiset poistot. Liiketoiminnasta aiheutuneita kuluja, joita ei vielä ole tuloslaskelmaan kirjattu kutsutaan liiketoiminnan muiksi kuluiksi. Tällaisia ovat esimerkiksi vuokra-, puhelin-, dataliikenne- sekä mainoskulut. Nämä luokitellaan myös kiinteiksi kuluiksi. Nyt pystytään laskemaan liikevoitto. Tämä kertoo, kuinka paljon yritys tuottaa voittoa, kun liikevaihdosta on vähennetty kaikki yritystoiminnasta aiheutuneet kulut. (Tomperi 2011, 104, 107.)

Tase

	Yritys A		Yritys B		Yritys C	
VASTAAVAA	31.1.2012	31.1.2011	31.3.2012	31.3.2011	30.6.2012	30.6.2011
PYSYVÄT VASTAAVAT						
Aineettomat hyödykkeet						
Aineettomat oikeudet	-	-	21 253	15 497	-	-
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	-	-	21 253	15 497	-	-
Aineelliset hyödykkeet						
Koneet ja kalusto	1 845	2 459	96 960	91 091	54 629	72 838
Muut aineelliset hyödykkeet	-	-	1 229	1 229	-	-
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	1 845	2 459	98 189	92 320	54 629	72 838
Sijoitukset						
Muut osakkeet ja osuudet	521	656	22 142	22 142	-	-
Sijoitukset yhteensä	521	656	22 142	22 142	-	-
PYSYVÄT VASTAAVAT	2 366	3 115	141 584	129 959	54 629	72 838
VAIHTUVAT VASTAAVAT						
Saamiset						
Pitkäaikaiset						
Muut pitkäaikaiset saamiset	-	-	-	-	10 000	15 000
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	-	-	-	-	10 000	15 000
Lyhytaikaiset						
Myyntisaamiset	79 537	71 801	324 678	304 798	25 596	56 944
Saamiset saman kons. yrityksiltä	773 118	642 116	5 459	-	-	-
Lainasaamiset	-	-	200	3 086	-	-
Muut saamiset	8 840	770	37	9 971	8 085	10 003
Siirtosaamiset	1 200	-	34 000	54 653	-	-
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	862 695	714 687	364 374	372 508	33 681	66 947
Rahat ja pankkisaamiset	3 585	12 167	252 146	242 610	10 973	2 976
Rahat ja pankkisaamiset yhteensä	3 585	12 167	252 146	242 610	10 973	2 976
VAIHTUVAT VASTAAVAT	866 280	726 854	616 520	615 118	54 654	84 923
VASTAAVAA YHTEENSÄ	868 646	729 969	758 104	745 077	109 283	157 761

Taulukko 12. Kilpailevien yritysten taseen vastaavat (Yritys A:n, B:n ja C:n tilinpäätökset).

Taseella kuvataan tilikauden päättyessä yrityksen taloudellista asemaa. Kirjanpitolautakunnalla on olemassa siihen myös yleisohjeet, joiden mukaan se pitäisi tehdä. Vastaavaa puolella näkyy yrityksen rahan käyttökohteet ja vastattavaa puoli kertoo mistä raha on tullut. (Tomperi 2011, 110.) Taseen tunnusluvuilla voidaan kuvata yrityksen rahoitusrakennetta ja maksuvalmiutta.

Taseen vastaavaa puolella sijaitsevat yrityksen varat. Pysyvät vastaavat ovat sellaisia eriä, jotka tuottavat yritykselle tuloa useampana tilikautena. Muissa vastaavan puolen erillä saat-
taa olla suuria vaihteluita eri tilikausina. Pysyvät vastaavat jaetaan kolmeen luokkaan, niitä
ovat aineettomat hyödykkeet, aineelliset hyödykkeet sekä sijoitukset. Aineettomia hyödyk-
keitä ovat esimerkiksi tietokoneohjelmien lisenssimaksut. Aineellisia ovat taas muun muassa
rakennukset, koneet ja kalusto. Sijoituksia voivat olla esimerkiksi osakkeet tai pitkäaikaiset
lainasaamiset. Vaihtuvat vastaavat ovat erilaiset saamiset, vaihto-omaisuus, rahoitusarvopa-
perit sekä rahat ja pankkisaamiset. Vaihto-omaisuudeksi luokitellaan sellaiset tuotteet, jotka
on hankittu asiakkaille myytäväksi. Yleisimpiä saamisia ovat myynti-, laina- sekä siirtosaami-
set. Myyntisaamiset ovat maksuja myydyistä tuotteista, mutta niitä ei ole vielä maksettu.
Lainasaamiset ovat annettua lainarahaa. Siirtosaamiset ovat taas sellaisia saamisia, jotka ai-
heutuvat tilinpäätöksessä tapahtuvassa menojen ja tulojen oikeasta jaksottamisesta. Rahat ja
pankkisaamiset kohta sisältää kassassa ja tilillä olevia rahoja ja varoja. (Tomperi 2011, 113.)

Tase						
	Yritys A		Yritys B		Yritys C	
VASTATTAVAA	31.1.2012	31.1.2011	31.3.2012	31.3.2011	30.6.2012	30.6.2011
OMA PÄÄOMA						
Osakepääoma	2 523	2 523	9 100	9 100	2 523	2 523
Ylikurssirahasto			4 900	4 900	5 726	1 757
Edellisien tilikausien voitto (tappio)	654 528	556 472	202 174	200 135		
Tilikauden voitto (tappio)	73 506	98 056	173 163	171 039	1 607	3 969
OMA PÄÄOMA	730 557	657 051	389 337	385 174	9 856	8 249
VIERAS PÄÄOMA						
Pitkäaikainen						
Muut pitkäaikaiset velat					56 167	78 069
Pitkäaikainen vieras yhteensä	-	-	-	-	56 167	78 069
Lyhytaikainen						
Ostovelat			19 019	23 752	1 564	5 777
Velat saman konsernin yrityksille			5 230	706		
Saadut ennakot	3 419	3 826				
Muut velat	134 670	69 092	108 438	98 818	41 696	65 666
Siirtovelat			236 080	236 627		
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	138 089	72 918	368 767	359 903	43 260	71 443
VIERAS PÄÄOMA	138 089	72 918	368 767	359 903	99 427	149 512
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	868 646	729 969	758 104	745 077	109 283	157 761

Taulukko 13. Kilpailevien yritysten taseen vastattavat (Yritys A:n, B:n ja C:n tilinpäätökset).

Taseen vastattavaa puolelta selviää yrityksen pääomarahoitusta. Oman pääoman esittämistapaan vaikuttaa yritysmuoto. Esimerkiksi osakeyhtiöllä on osakepääoma ja osuuskunnalla osuuspääoma. Vieras pääoma on jaettu kahteen osaan, lyhyt- ja pitkäaikaiseen vieraaseen pääomaan. Pitkäaikaiseksi pääomaksi luokitellaan sellaista pääomaa, jonka takaisinmaksuaika on yli vuoden tilinpäätöksestä. Ostovelat ja maksetut ennakot johtuvat velaksi ostetuista tai ennakkoon maksetuista tuotteista. Siirtovelkoja ovat taas sellaiset velat, jotka aiheutuvat tilinpäätöksen yhteydessä kun menot ja tulot jaksotetaan oikein. Muita velkoja ovat yleensä ennakonpidätys-, arvonlisävero- sekä sosiaaliturvamaksuvelat. (Tomperi 2011, 114.)

Tuloslaskelmasta laskettuja tunnuslukuja

Katetuottoprosentti

Katetuotto-%= $\frac{\text{Katetuotto}}{\text{Myyntituotot}} \times 100$	
Yritys A	31.1.2012
	$\frac{517\,108\text{ €}}{793\,066\text{ €}} \times 100 = 65,2\%$
Yritys B	31.3.2012
	$\frac{1\,772\,576\text{ €}}{1\,827\,130\text{ €}} \times 100 = 97,0\%$
Yritys C	30.6.2012
	$\frac{279\,561\text{ €}}{436\,870\text{ €}} \times 100 = 64,0\%$

Taulukko 14. Katetuottoprosentti.

Palvelualan yrityksillä katetuottoprosentit ovat korkeampia kuin muilla yrityksillä. Tämä johtuu siitä, että yleensä heidän suoraan myyntiin kohdistuvat kustannuksensa ovat pienet. Näillä kaikilla yrityksillä katetuottoprosentti on hyvä. Huomioitavaa on, että Yritys C:n katetuottoprosentti on laskenut huomattavasti edellisestä vuodesta. Tämä johtuu siitä, että ostot tilikauden aikana ovat nousseet huomattavasti.

Kriittinen piste

Kriittinen piste (€) = $\frac{100 \times \text{Kiinteät kustannukset}}{\text{Katetuotto prosentti}}$	
Yritys A	31.1.2012
	$\frac{100 \times 425\,530 \text{ €}}{65,2} = 652\,653 \text{ €}$
Yritys B	31.3.2012
	$\frac{100 \times 1\,507\,001 \text{ €}}{97} = 1\,553\,609 \text{ €}$
Yritys C	30.6.2012
	$\frac{100 \times 256\,493 \text{ €}}{64} = 400\,770 \text{ €}$

Taulukko 15. Kriittinen piste.

Varmuusmarginaali

Varmuusmarginaali = Nykyinen myynti - Kriittinen piste	
Yritys A	31.1.2012
	$793\,066 \text{ €} - 652\,653 \text{ €} = 140\,413 \text{ €}$
Yritys B	31.3.2012
	$1\,827\,130 \text{ €} - 1\,553\,609 \text{ €} = 273\,521 \text{ €}$
Yritys C	30.6.2012
	$436\,870 \text{ €} - 400\,770 \text{ €} = 37\,100 \text{ €}$

Taulukko 16. Varmuusmarginaali.

Varmuusmarginaaliprosentti

Varmuusmarginaaliprosentti = $\frac{(\text{Nykyinen myynti} - \text{Kriittisen pisteen myynti})}{\text{Nykyinen myynti}} \times 100$	
Yritys A	31.1.2012
	$\frac{(793\,066 \text{ €} - 652\,653 \text{ €})}{793\,066 \text{ €}} \times 100 = 17,7 \%$
Yritys B	31.3.2012
	$\frac{(1\,827\,130 \text{ €} - 1\,553\,609 \text{ €})}{1\,827\,130 \text{ €}} \times 100 = 15,0 \%$
Yritys C	30.6.2012
	$\frac{(436\,870 \text{ €} - 400\,770 \text{ €})}{436\,870 \text{ €}} \times 100 = 8,3 \%$

Taulukko 17. Varmuusmarginaaliprosentti.

Varmuusmarginaaliprosenttiin päästään kriittisen pisteen sekä varmuusmarginaalin avulla. Varmuusmarginaaliprosentilla pystytään katsomaan kuinka paljon yrityksen myynti voi laskea, jotta se ei vielä tuota tappiota. Yritys A:n ja B:n varmuusmarginaalit menevät samalla tasolla edellisen vuoden kanssa, mutta Yritys C:llä on aika iso ero edelliseen vuoteen verrattuna. Tämä johtuu siitä, kun Yritys C:n ostot tilikauden aikana ovat kolminkertaistuneet ja myynti ei ole noussut kuin vajaat 20 %. Kiinteät kulut Yritys C on kuitenkin saanut pidettyä samoina.

Myyntisaamisten keskimääräinen maksuaika

Myyntisaamisten keskimääräinen maksuaika = $\frac{365 \times \text{Myyntisaamiset}}{\text{Myyntit}}$	
Yritys A	31.1.2012
	$\frac{365 \times 79\,537 \text{ €}}{793\,066 \text{ €}} = 37 \text{ päivää}$
	$\frac{365 \times 71\,801 \text{ €}}{835\,712 \text{ €}} = 31 \text{ päivää}$
Yritys B	31.3.2012
	$\frac{365 \times 324\,678 \text{ €}}{1\,827\,130 \text{ €}} = 65 \text{ päivää}$
	$\frac{365 \times 304\,798 \text{ €}}{1\,729\,738 \text{ €}} = 64 \text{ päivää}$
Yritys C	30.6.2012
	$\frac{365 \times 25\,596 \text{ €}}{436\,870 \text{ €}} = 21 \text{ päivää}$
	$\frac{365 \times 56\,944 \text{ €}}{350\,129 \text{ €}} = 59 \text{ päivää}$

Taulukko 18. Myyntisaamisten keskimääräinen maksuaika.

Myyntisaamisten maksuajalla pystytään seuraamaan kuinka kauan keskimäärin kestää, kun asiakas maksaa laskunsa. Näiden yritysten asiakkailta kestää 21-65 päivää maksaa laskunsa. Kiristämällä maksuehtoja pystyttäisiin vaikuttamaan myyntisaamisten määrään.

Ostovelkojen keskimääräinen maksuaika

Ostovelkojen keskimääräinen maksuaika = $\frac{365 \times \text{Ostovelat}}{\text{Ostot}}$	
Yritys A	31.1.2012
	$\frac{365 \times 0 \text{ €}}{3\,248 \text{ €}} = 0 \text{ päivää}$
	$\frac{365 \times 0 \text{ €}}{4\,019 \text{ €}} = 0 \text{ päivää}$
Yritys B	31.3.2012
	$\frac{365 \times 19\,019 \text{ €}}{54\,554 \text{ €}} = 127 \text{ päivää}$
	$\frac{365 \times 23\,752 \text{ €}}{52\,394 \text{ €}} = 165 \text{ päivää}$
Yritys C	30.6.2012
	$\frac{365 \times 1\,564 \text{ €}}{157\,309 \text{ €}} = 4 \text{ päivää}$
	$\frac{365 \times 5\,777 \text{ €}}{43\,804 \text{ €}} = 48 \text{ päivää}$

Taulukko 19. Ostovelkojen keskimääräinen maksuaika.

Ostovelkoja pystytään seuraamaan kun lasketaan niiden keskimääräinen maksuaika. Yritys A:lla ei ole ollenkaan ostovelkoja ja Yritys B on saanut vuonna 2012 ostovelat pienentymään ostoihin nähden. Yritys B:llä on kuitenkin molempina tilikausina ollut pitkät ostovelkojen

maksuajat. Yritys C:n ostovelkojen maksuaika on pienentynyt edelliseen vuoteen verrattuna. Tämä taas johtuu siitä, että ostot ovat nousseet huomattavasti edelliseen vuoteen verrattuna ja samalla kuitenkin ostovelkojen määrä on pienentynyt

1) Kannattavuus

Yritys on kannattava silloin, kun sillä on enemmän tuloja kuin menoja. Aloittava yritys ei monesti ole alussa kannattava, koska alkuvaiheessa joudutaan yleensä tekemään isojakin investointeja. Asiakkaiden saanti vie alussa aikaa sekä se, että yritys oppii löytämään tavan, jolla se pystyy toimimaan tehokkaasti. Kannattavuuden tunnuslukuja lasketaan tuloslaskelmasta ja niillä seurataan yrityksen kykyä tuottaa tulosta pitkällä tähtäimellä. Samalla tunnusluvut toimivat tärkeinä toiminnansuunnittelun apuvälineinä. Yritys voi vaikuttaa tuottavuuteen lisäämällä myyntiä, vähentämällä menoja, nostamalla hintoja sekä tehostamalla pääomien käyttöä. Kannattavuutta pystytään mittaamaan monella eri tavalla. Tällaisia ovat alapuolella olevien esimerkkien lisäksi liikevaihto sekä katetuottolaskelmat. Kannattavuuden tunnuslukuja verrataan edellisten vuosien ja saman alan yritysten kesken.

Voittoprosentti

Voitto-% =		Voitto Myyntituotot		X 100
Yritys A	31.1.2012	31.1.2011		
voitto ennen veroja	$\frac{104\,172\text{ €}}{793\,066\text{ €}} \times 100 = 13,1\%$	$\frac{126\,053\text{ €}}{835\,712\text{ €}} \times 100 = 15,1\%$		
voitto verojen jälkeen	$\frac{73\,506\text{ €}}{793\,066\text{ €}} \times 100 = 9,3\%$	$\frac{98\,056\text{ €}}{835\,712\text{ €}} \times 100 = 11,7\%$		
Yritys B	31.3.2012	31.3.2011		
voitto ennen veroja	$\frac{229\,315\text{ €}}{1\,827\,130\text{ €}} \times 100 = 12,6\%$	$\frac{231\,148\text{ €}}{1\,729\,738\text{ €}} \times 100 = 13,4\%$		
voitto verojen jälkeen	$\frac{173\,163\text{ €}}{1\,827\,130\text{ €}} \times 100 = 9,5\%$	$\frac{171\,039\text{ €}}{1\,729\,738\text{ €}} \times 100 = 9,9\%$		
Yritys C	30.6.2012	30.6.2011		
voitto ennen veroja	$\frac{2\,274\text{ €}}{436\,870\text{ €}} \times 100 = 0,5\%$	$\frac{2\,970\text{ €}}{350\,129\text{ €}} \times 100 = 0,8\%$		
voitto verojen jälkeen	$\frac{1\,607\text{ €}}{436\,870\text{ €}} \times 100 = 0,4\%$	$\frac{3\,969\text{ €}}{350\,129\text{ €}} \times 100 = 1,1\%$		

Taulukko 20. Voittoprosentti.

Voittoprosentti ollaan tässä laskettu kahdella eri tavalla, toinen ennen veroja ja toinen verojen jälkeen. Voittoprosentti laskettiin ennen veroja, koska silloin siitä saatiin vertailukelpoinen perustettavan tilitoimiston voittoprosentin kanssa. Voittoprosentit ovat kai-

killa yrityksillä lähes samoja edelliseen vuoteen verrattuna, pientä laskua ollut jokaisella. Lasku voi johtua kustannuksien hintojen noususta. Yritys A:n ja B:n voittoprosentit ovat suuruudeltaan samaa luokkaa, mutta Yritys C:n voitto-osuus on ollut todella pieni molempina vuosina.

Kokonaispääoman tuottoprosentti

Kokonaispääoman tuotto - % = $\frac{(\text{Voitto} + \text{Rahoitustuotot ja kulut}) \times 100}{\text{Pääoma yhteensä}}$		
Yritys A	31.1.2012	31.1.2011
	$\frac{(73\,506 \text{ €} + 13\,208 \text{ €}) \times 100}{868\,646 \text{ €}} = 10,0 \%$	$\frac{(98\,056 \text{ €} + 12\,188 \text{ €}) \times 100}{729\,969 \text{ €}} = 15,1 \%$
Yritys B	31.3.2012	31.3.2011
	$\frac{(173\,163 \text{ €} + 1\,652 \text{ €}) \times 100}{758\,104 \text{ €}} = 23,1 \%$	$\frac{(171\,039 \text{ €} + 1\,259 \text{ €}) \times 100}{745\,077 \text{ €}} = 23,1 \%$
Yritys C	30.6.2012	30.6.2011
	$\frac{(1\,607 \text{ €} + 2\,584 \text{ €}) \times 100}{109\,283 \text{ €}} = 3,8 \%$	$\frac{(3\,969 \text{ €} + 2\,224 \text{ €}) \times 100}{157\,761 \text{ €}} = 3,9 \%$

Taulukko 21. Kokonaispääoman tuottoprosentti.

Pääoman tuottoprosentti on toiselta nimeltä ROI (return on investment). Tällä tunnusluvulla lasketaan, kuinka paljon tilikaudella saadaan investoinneille tuottoa. Samalla selvittää kuinka yritys pystyy huolehtimaan kokonaispääoman käytöstä. Pääoman tuottoprosentti on ehkä tunnetuin pääomasta saatua tuottoa kuvaava tunnusluku. Tunnusluku on vertailukelpoinen eri toimialojen välillä ja yli 10 % pidetään hyvänä.

Oman pääoman tuottoprosentti

Oman pääoman tuotto - % = $\frac{(\text{Voitto} + \text{Rahoitustuotot ja kulut}) \times 100}{\text{Oma pääoma}}$		
Yritys A	31.1.2012	31.1.2011
	$\frac{(73\,506 \text{ €} + 13\,208 \text{ €}) \times 100}{730\,557 \text{ €}} = 11,9 \%$	$\frac{(98\,056 \text{ €} + 12\,188 \text{ €}) \times 100}{657\,051 \text{ €}} = 16,8 \%$
Yritys B	31.3.2012	31.3.2011
	$\frac{(173\,163 \text{ €} + 1\,652 \text{ €}) \times 100}{389\,337 \text{ €}} = 44,9 \%$	$\frac{(171\,039 \text{ €} + 1\,259 \text{ €}) \times 100}{385\,174 \text{ €}} = 44,7 \%$
Yritys C	30.6.2012	30.6.2011
	$\frac{(1\,607 \text{ €} + 2\,584 \text{ €}) \times 100}{9\,856 \text{ €}} = 42,5 \%$	$\frac{(3\,969 \text{ €} + 2\,224 \text{ €}) \times 100}{8\,249 \text{ €}} = 75,1 \%$

Taulukko 22. Oman pääoman tuottoprosentti.

Oman pääoman tuottoprosentilla eli ROE:lla lasketaan kuinka paljon tuottoa saadaan omalle pääomalle. Tämä tunnusluku on omistajille yksi tärkeimmistä, koska siinä selviää, kuinka hyvin yritys pystyy huolehtimaan heidän sijoittamasta omaisuudesta. Luku sopii hyvin vertailuun myös eri toimialojen välillä. Yli 20% pidetään erinomaisena.

Sijoitetun pääoman tuottoprosentti

Sijoitetun pääoman tuotto -% = $\frac{(\text{Voitto} + \text{Rahoitustuotot ja kulut}) \times 100}{(\text{Oma pääoma} + \text{Lainat rahoituslaitoksilta})}$		
Yritys A	31.1.2012	31.1.2011
	$\frac{(73\,506 \text{ €} + 13\,208 \text{ €}) \times 100}{(730\,557 \text{ €} + 134\,670 \text{ €})} = 10,0 \%$	$\frac{(98\,056 \text{ €} + 12\,188 \text{ €}) \times 100}{(657\,051 \text{ €} + 72\,918 \text{ €})} = 15,1 \%$
Yritys B	31.3.2012	31.3.2011
	$\frac{(173\,163 \text{ €} + 1\,652 \text{ €}) \times 100}{(389\,337 \text{ €} + 108\,438 \text{ €})} = 35,1 \%$	$\frac{(171\,039 \text{ €} + 1\,259 \text{ €}) \times 100}{(385\,174 \text{ €} + 98\,818 \text{ €})} = 35,6 \%$
Yritys C	30.6.2012	30.6.2011
	$\frac{(1\,607 \text{ €} + 2\,584 \text{ €}) \times 100}{(9\,856 \text{ €} + 56\,167 \text{ €} + 41\,696 \text{ €})} = 3,9 \%$	$\frac{(3\,969 \text{ €} + 2\,224 \text{ €}) \times 100}{(8\,249 \text{ €} + 78\,069 \text{ €} + 65\,666 \text{ €})} = 4,1 \%$

Taulukko 23. Sijoitetun pääoman tuottoprosentti.

Sijoitetun pääoman tuottoprosentti eli RONA kertoo kuinka paljon saadaan tuottoa yritykseen sijoitetulle pääomalle. Tunnusluku ei ole sidottu toimialoille ja erinomaisena pidetään yli 15 %.

2) Maksuvalmius

Maksuvalmiudella selvitetään kuinka yrityksen rahat riittävät laskujen hoitamiseen. Samalla yrityksen tulee pystyä suunnittelemaan tulevia investointeja. Maksuvalmiuden tunnusluvut jaetaan lyhyt- sekä pitkävaikutteisiin. Kaikilla yrityksillä saattaa joskus olla hankalaa selviytyä maksuista, joten yrityksen on hyvä tietää rahojen riittämättömyydestä etukäteen. Maksuvalmiuteen yritys pystyy vaikuttamaan ostovelkojen ja myyntisaatavien kautta sekä neuvottelemalla lisälainaa.

Nettokäyttöomaisuus

Nettokäyttöomaisuus =		Vaihto-omaisuus + Rahoitusomaisuus - Lyhytaikainen vieras pääoma
Yritys A	31.1.2012	31.1.2011
	0 € + 866 280 € - 138 089 € = 728 191 €	0€ + 726 854 € - 72 918 € = 653 936 €
Yritys B	31.3.2012	31.3.2011
	0 € + 616 520 € - 368 767 € = 247 753 €	0 € + 615 118 € - 359 903 € = 255 215 €
Yritys C	30.6.2012	30.6.2011
	0 € + 54 654 € - 43 260 € = 11 394 €	0 € + 84 923 € - 71 443 € = 13 480 €

Taulukko 24. Nettokäyttöomaisuus.

Nettokäyttöpääoma- %

Nettokäyttöpääoma-% =		Nettokäyttöomaisuus x 100 Liikevaihto
Yritys A	31.1.2012	31.1.2011
	$\frac{728\,191\,€ \times 100}{793\,066\,€} = 91,8\%$	$\frac{635\,936\,€ \times 100}{835\,712\,€} = 76,1\%$
Yritys B	31.3.2012	31.3.2011
	$\frac{247\,753\,€ \times 100}{1\,827\,130\,€} = 13,6\%$	$\frac{255\,215\,€ \times 100}{1\,729\,738\,€} = 14,8\%$
Yritys C	30.6.2012	30.6.2011
	$\frac{11\,394\,€ \times 100}{436\,870\,€} = 2,6\%$	$\frac{13\,480\,€ \times 100}{350\,129\,€} = 3,9\%$

Taulukko 25. Nettokäyttöpääoma -%.

Nettokäyttöpääomalla kuvataan kuinka paljon yrityksen vaihto- ja rahoitusomaisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla tai pitkäaikaisella velalla. Vertailua pystytään tekemään ainoastaan saman alan yritysten kesken. Yritysten nettopääomaprosentilla on suuria eroja, kun niitä vertaillaan keskenään. Selvästi suurin luku on ollut Yritys A:lla, kun taas pienin on Yritys C:llä. Pieni nettokäyttöpääomaprosentti kertoo, että yrityksen rahoitus- ja vaihto-omaisuus ei ole paljon suurempi kuin lyhytaikaiset velat.

Quick ratio

Quick ratio = $\frac{\text{Rahat ja saamiset}}{\text{Lyhytaikaiset velat}}$		
Yritys A	31.1.2012	31.1.2011
	$\frac{(730\,557 \text{ €} + 79\,537 \text{ €})}{138\,089 \text{ €}} = 5,9$	$\frac{(657\,051 \text{ €} + 71\,801 \text{ €})}{72\,918 \text{ €}} = 10,0$
Yritys B	31.3.2012	31.3.2011
	$\frac{(389\,337 \text{ €} + 324\,678 \text{ €})}{368\,767 \text{ €}} = 1,9$	$\frac{(385\,174 \text{ €} + 304\,798 \text{ €})}{359\,903 \text{ €}} = 1,9$
Yritys C	30.6.2012	30.6.2011
	$\frac{(9\,856 \text{ €} + 25\,596 \text{ €})}{43\,260 \text{ €}} = 0,8$	$\frac{(8\,249 \text{ €} + 56\,944 \text{ €})}{71\,443 \text{ €}} = 0,9$

Taulukko 26. Quick ratio.

Quick ratiolla selvitetään, kuinka hyvin yritys pystyy selviämään heti käytettävissä olevilla rahoilla lyhytaikaisista veloista. Käytettäviin rahoihin lasketaan kassassa ja pankissa olevat rahat ja myyntisaamiset, koska ne saadaan käyttöön suhteellisen nopeasti. Silloin kun luku on enemmän kuin yksi, niin käytettävissä olevaa rahaa on enemmän kuin lyhytaikaisia velkoja. Maksuvalmiutta pidetään hyvänä kun se ylittää yhden. (Mäkinen ym. 2010, 139.) Tunnusluku on vertailukelpoinen saman alan yritysten kesken ja sitä on hyvä vertailla edellisten vuosien tunnuslukuihin. Yritys A:n quick ratio on erittäin hyvä, vaikka se on vuoden aikana laskenut suuresti. Syynä tähän on lyhytaikaisen velan kasvu. Yritys B:n luvut ovat samat molempina vuosina ja ne luokitellaan hyviksi. Yritys C:n quick ratio on ollut tyydyttävällä tasolla molempina vuosina.

3) Vakavaraisuus

Vakavaraisuus kertoo yrityksen omavaraisuusasteen. Mitä enemmän yrityksellä on omaa pääomaa, sitä vakavaraisempi yritys on. Tunnusluvulla mitataan sitä, kuinka yritys pystyy selviytymään maksuistaan pitkällä aikavälillä. Se on yrityksen sijoittajien ja omistajien tärkein tunnusluku. Vakavaraisuudella mitataan oman ja vieraan pääoman suhdetta. Tämä on tärkeä mittari rahoittajille, koska siitä selviää, kuinka yritys pystyy tiukan paikan tullen antamaan rahoittajille vastinetta saamistaan sijoituksistaan.

Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste= $\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Oma pääoma} + \text{Vieras pääoma}} \times 100$		
Yritys A	31.1.2012	31.1.2011
	$\frac{730\,557 \text{ €}}{868\,646 \text{ €}} \times 100 = 84,1 \%$	$\frac{657\,051 \text{ €}}{729\,969 \text{ €}} \times 100 = 90,0 \%$
Yritys B	31.3.2012	31.3.2011
	$\frac{389\,337 \text{ €}}{758\,104 \text{ €}} \times 100 = 51,4 \%$	$\frac{385\,174 \text{ €}}{745\,077 \text{ €}} \times 100 = 51,7 \%$
Yritys C	30.6.2012	30.6.2011
	$\frac{9\,856 \text{ €}}{109\,283 \text{ €}} \times 100 = 9,0 \%$	$\frac{8\,249 \text{ €}}{157\,761 \text{ €}} \times 100 = 5,2 \%$

Taulukko 27. Omavaraisuusaste.

Omavaraisuusaste on vakavaraisuuden tärkein tunnusluku. Se kertoo prosentuaalisesti kuinka paljon yrityksen koko pääomasta on sijoitettu omalla pääomalla. Mitä suurempi luku, sitä vakavaraisempi yritys on. Vakavaraisuutta pidetään yleensä silloin hyvänä, kun omavaraisuusaste on yli 35 %. Näissä saattaa kuitenkin olla alakohtaisia vaihteluita. Omavaraisuusasteeseen vaikuttaa yrityksen ikä, koska uudet yritykset ovat yleensä velkaantuneempia kuin jo pitkään alalla toimineet. Yritys A:n ja B:n omavaraisuusaste on molemmilla hyvät ja Yritys C luokitellaan tyydyttävälle tasolle. Yritys C on kuitenkin pystynyt hieman nostattamaan omavaraisuusastetta, koska vieraan pääoman määrä on huomattavasti pienempi kuin edellisenä vuonna. Isoja heittoja ei yrityksillä kuitenkaan ole edelliseen vuoteen verrattuna.

Suhteellinen velkaantuneisuus

Suhteellinen velkaantuneisuus = $\frac{(\text{Vieras Pääoma} - \text{Saadut ennakot}) \times 100}{\text{Liikevaihto}}$		
Yritys A	31.1.2012	31.1.2011
	$\frac{(138\,089 \text{ €} - 3\,419 \text{ €}) \times 100}{793\,066 \text{ €}} = 17,0 \%$	$\frac{(72\,918 \text{ €} - 3\,826 \text{ €}) \times 100}{835\,712 \text{ €}} = 8,2 \%$
Yritys B	31.3.2012	31.3.2011
	$\frac{(368\,767 \text{ €} - 0 \text{ €}) \times 100}{1\,827\,130 \text{ €}} = 20,2 \%$	$\frac{(359\,903 \text{ €} - 0 \text{ €}) \times 100}{1\,729\,738 \text{ €}} = 20,8 \%$
Yritys C	30.6.2012	30.6.2011
	$\frac{(43\,260 \text{ €} - 0 \text{ €}) \times 100}{436\,870 \text{ €}} = 9,9 \%$	$\frac{(71\,443 \text{ €} - 0 \text{ €}) \times 100}{350\,129 \text{ €}} = 20,4$

Taulukko 28. Suhteellinen velkaantuneisuus.

Suhteellista velkaantumista verrataan aina liikevaihtoon ja luku kuvaa vieraan pääoman suhdetta liikevaihtoon. Suuri suhteellinen velkaantuneisuusaste kertoo, että yrityksellä on suuri käyttökattteen tarve. Tunnusluvulle ei ole selkeitä ohjearvoja, mutta mitä pienempi luku on sen parempi. Kaikilla näillä yrityksillä suhteellinen velkaantuneisuus on hyvä. Yritys A:n luku on huonontunut yli puolella edelliseen vuoteen verrattuna. Tämä johtuu siitä, että vieraan pääoman määrä on noussut reilusti. Yritys B:n velkaantuneisuusaste on lähes sama kuin edellisenä vuonna. Se ei ole ollenkaan huono, vaikka se onkin näiden yritysten vertailuista suurin. Yritys C on saanut hienosti vuoden aikana pienennettyä suhteellista velkaantuneisuusastettaan. Tämän johtuu siitä, että vieraan pääoman määrää on saatu reilusti pienennettyä sekä liikevaihtoa kasvatettua edellisestä vuodesta.

6.4 Johtopäätökset

Kannattavuutta lähdettiin selvittämään kannattavuuslaskelmien, kilpailevien yritysten tilinpäätösanalyysien sekä yrityshaastattelujen avulla. Näin haluttiin saada mahdollisimman monipuolinen näkemys tilitoimiston kannattavuudesta sekä mitä mieltä itse yritykset olivat omasta toiminnastaan.

Kannattavuuslaskelmien mukaan uudesta tilitoimistosta pystytään saamaan todella kannattava täydellä kapasiteetillä toimiessa. Haasteena kuitenkin on, että saadaanko asiakkaita tarpeeksi. Tietokoneohjelmat vaikuttavat myös asiakkaiden saantiin suuresti, koska moni asiakas haluaa taloushallinnon ohjelmien olevan yhteensopivia heidän omien ohjelmien kanssa. Tämä saattaa tarkoittaa, että tilitoimisto tarvitsee useamman taloushallinnon ohjelman käyttöönsä samanaikaisesti. Keravalle yritystä perustettaessa isona hyötynä ovat edulliset toimitilakustannukset sekä hyvät kulkuyhteydet. Yhden henkilön on laskettu pystyvän hoitamaan monien kymmenien yritysten kirjanpidon. Laskelmissa käy myös ilmi, että myynti pystyisi laskemaan 80 % jolloin vielä pystytään kattamaan kaikki toiminnasta aiheutuneet kustannukset. On kuitenkin huomioitava, että yrityksellä harvemmin on täysi kapasiteetti käytössään. Kun perustettavan yrityksen tulostulosbudjetista laskettuja tunnuslukuja verrataan kilpailevien yritysten tunnuslukuihin, niin katetuottoprosentti kulkee aika samoilla linjoilla yritys A:n ja C:n kanssa. Voittoprosentti ja varmuusmarginaaliprosentti ovat taas perustettavalla yrityksellä todella hyviä ja se johtuu siitä, että ne molemmat on laskettu yrityksen täydestä kapasiteetista.

Kaikki kyselyihin vastanneet tilitoimistot oli perustettu 1972 ja 2009 välisenä aikana eli ne ovat jo jonkin aikaa yritystoimintaa tehneitä. Tästä voi päätellä, että kun yritys saa asiakaskuntansa ja vakiinnutettua asemansa niin toiminnan pyörittäminen on kannattavaa. Tilitoimistojen tarjoamat palvelut olivat aika pitkälle samantapaisia keskenään, lukuun ottamatta tilintarkastuksia ja lakiasioiden hoitamista. Palvelut ovat monipuolisia ja jotkut yrityksistä tuovat

lisäarvoa asiakkaille pienillä lisäpalveluilla. Haastateltavien yritysten koot vaihtelivat, mutta on huomioitava että kolmasosa yrityksistä työllistää yli kymmenen henkilöä. Tämä saattaa antaa yritykselle paremmat mahdollisuudet parantaa ja laajentaa palveluiden valikoimaa. Yritysten asiakkaat ovat lähes kaikki pieniä yrityksiä tai yhden hengen yrityksiä. Tämä johtuu todennäköisesti siitä, että suuremmilla yrityksillä on oma henkilökunta hoitamassa yrityksen taloushallintoa. Tärkeimpinä markkinointimenetelminä pidettiin ehdottomasti kotisivuja sekä ”puskaradiota”, myös henkilökohtaista kontaktia pidettiin hyvänä. Yritykset pitivät pahimpina kilpailijoinaan kaikkia tilitoimistoja. Niitä ei kuitenkaan koettu uhkana, vaan markkinoilla riittää tilaa kaikille. Samalla kaikilla tilitoimistoilla vaikuttaa olevan hyvät mahdollisuudet laajentua, jos he vain sitä itse haluavat. Kyselyistä selvisi, että tilitoimistoilla on suuri huoli tulevaisuuden taloushallinnon osaajista. Löytyykö heitä, kun tämän hetken ikäpolvi jää eläkkeelle?

Tilitoimiston perustamisen kannattavuutta ollaan lähdetty tutkimaan myös kilpailevien yritysten tilinpäätösten avulla. Tilinpäätöksistä ollaan tehty tilinpäätösanalyyskejä. Analyysit ollaan laskettu virallisesta taseesta eli ne luokitellaan ulkoisiksi analyysieiksi. Kannattavuuden tunnusluvuista selviää, että kaikkien näiden yritysten katetuotto prosentit ovat 64 ja 97% välillä eli palvelualan yrityksille luvut ovat hyvät. Voitto- sekä marginaaliprosenteista samoin kuin tuloslaskelmasta selviää, että kaikki nämä yritykset tuottavat voittoa. Toisilla voittoosuus on hieman suurempi kuin toisilla. Jokainen yritys kuitenkin pystyy selviytymään heidän toiminnastaan aiheutuneista kustannuksista. Maksuvalmiutta löytyy Yritys A:lla sekä B:llä. Yritys A:n tunnusluvut ovat huomattavasti parempia kuin B:llä, mutta molemmat luokitellaan hyviksi. Yritys C:n maksuvalmius on tyydyttävällä tasolla. Siihen vaikuttavat rahoitusomaisuuden suhde lyhytaikaisiin velkoihin sekä kuinka paljon vaihto- ja rahoitusomaisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla ja kuinka paljon pitkäaikaisella velalla. Vakavaraisuuden tunnusluvuista selviää, että Yritys C:n pääomasta suurin osa on rahoitettu vieraalla pääomalla, joka tarkoittaa että yritys ei ole kovinkaan vakavarainen. Yritys A:n ja B:n tunnusluvut osoittavat, että kummatkin niistä ovat vakavaraisia. Vakavaraisuuden tunnusluvuista ovat kiinnostuneet niin omistajat kuin rahoittajat. Tilinpäätösanalyysien mukaan jokainen näistä yrityksistä voidaan luokitella kannattavaksi. Yritys A on kaikista näistä yrityksistä taloudellisesti kannattavin. Tämän jälkeen tulee Yritys B ja sitten C.

7 Yhteenveto

Aiheen valinta on ollut alusta asti tilitoimiston perustaminen, mutta työn sisältö muuttui jonkin verran alkuvaiheessa. Valintaan vaikutti suuresti se, että itselläni on tavoitteena jossain vaiheessa tulevaisuutta perustaa oma tilitoimisto Keravalle. Alkuperäinen suunnitelma oli, että olisin tehnyt liiketoimintasuunnitelman omalle tulevalle tilitoimistolle. Koska perustaminen ei vielä moneen vuoteen tule ajankohtaiseksi, koin parempana vaihtoehtona tutkia perus-

tamista kannattavuuden näkökulmasta. Tiesin, että aihe kiinnostaa minua kovasti ja siksi uskoin että motivaatio ja jaksaminen säilyivät työn loppuun asti. Tilitoimiston perustamista on käsitelty teoriaan perustuen ja niitä tietoja tullaan käsittelemään mahdollisimman yksinkertaisesti, mutta samalla myös monipuolisesti. Kannattavuutta lähdettiin tutkimaan kolmella eri tavalla ja näitä ovat kannattavuuslaskelmat, tilinpäätösanalyysit sekä haastattelut.

Tilitoimiston perustaminen on suhteellisen yksinkertaista, koska se ei vaadi minkäänlaisia lupia ja yrittäjältä pohjakoulutusta. On kuitenkin helpompaa perustaa tilitoimisto, jos yrittäjällä on jonkinlaista kaupallista koulutusta ja kokemusta tilitoimistossa työskentelystä. Perustamistoimenpiteisiin vaikuttaa myös yritysmuodon valinta. On kuitenkin muistettava, että hyvin suunniteltu ja tehty perustusvaihe luo parempia mahdollisuuksia saada yrityksestä toimiva ja kannattava. Tilitoimistojen tarjoamat palvelut vaihtelevat suuresti, joten on hyvä ennen perustamista lähteä selvittämään, millaisille palveluille löytyisi kysyntää. Tämän avulla tilitoimiston on helpompi suunnitella ja vahvistaa omaa osaamistaan kyseisillä alueilla. Yrittäjän ja mahdollisen henkilökunnan jatkuva kouluttautuminen on todella tärkeää, jotta yritys pystyy pysymään mukana kehityksessä ja tarjoamaan kehityksen mukana tuomia palveluita.

Haastattelut oli aluksi tarkoitus tehdä vain Keski-Uudellamaalla toimiville tilitoimistoille. Vastausprosentit olivat todella heikot, joten haastatteluja lähetettiin koko Uudenmaan alueelle. Näin saatiin vastauksia enemmän, vaikka niitä olisi toivottu vieläkin enemmän. Vastauksia tuli kuitenkin tarpeeksi, jotta tutkimustuloksia pystyttiin analysoimaan ja saamaan kokonaiskuvaa tilitoimistojen toiminnasta. Jos lähtisin tekemään tehtävää uudestaan, niin mieltäisin olisiko parempi vaihtoehto tehdä kyselyt paikan päällä. Huonona puolena siinä on, että tuloksia ei tulisi niin paljon kuin nyt, mutta vastaukset pystyisivät olemaan laajempia ja kyselyistä voitaisiin saada enemmän irti.

Opinnäytetyöstä olen mielestäni saanut kattavan ja monipuolisen paketin kasaan. Itse työn tekeminen oli aika raskas operaatio, joka vei todella paljon aikaa ja vaati syvällistä paneutumista aiheeseen. Tässä vaiheessa on ehkä liian myöhäistä alkaa miettiä, että olisiko opinnäytetyötä pitänyt rajata tarkemmin tai aihealuetta supistaa. Suurena haasteena oli työn lopussa saada asiat oikeaan järjestykseen ja niin, että asioiden toistoja ei työssä esiintyisi. Kokonaisuudessaan olen työhöni todella tyytyväinen ja olen itse oppinut uusia asioita aiheeseen liittyen.

Lähteet

Kirjalliset lähteet:

- Bergström, S & Leppänen, A. 2008. Markkinoinnin maailma. Helsinki: Edita Prima.
- Holopainen, T. 2012. Yrityksen perustamisopas. Jyväskylä: Bookwell.
- Meretniemi, I & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otavan Kirjapaino.
- Mäkinen, I, Stenbacka, J & Söderström, T. 2010. Katteella tulosta. Porvoo: WSOYpro.
- Kamensky, M. 2000. Strateginen johtaminen. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.
- Kinnunen, J, Laitinen, K, Laitinen, T, Leppiniemi, J & Puttonen, V. 2005. Mitä on yrityksen taloushallinto. Keuruu: Otavan Kirjapaino.
- Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino.
- Suojanen, K & Savolainen, H. 2008. Opi kaupan ja hallinnon oikeutta. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.
- Syvänperä, O & Turunen, L. 2012. Palkkavuosi. Porvoo: Bookwell.
2012. Tmi ja osakeyhtiö suosituimmat yritysmuodot. Tilisanomat 2/2012, 5.
- Tomperi, S. 2011. Yrityksen taloushallinto 1. Helsinki: Edita Prima.
- Viitala, J. 2006. Yrittäjän taloushallinnon perusteet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.
- Viitala, R & Jylhä, E. 2001. Menestyvä yritys. Helsinki: Edita.

Sähköiset lähteet:

- Eduskunta. 2012. Valtiopäiväasiakirjat. Viitattu 19.1.2013.
<http://217.71.145.20/TRIPviewer/show.asp?tunniste=HE+318/2010&base=erhe&palvelin=www.eduskunta.fi&f=WORD>
- E-Tilipalvelut Oy. 2012. Palvelut. Viitattu 11.1.2013.
<http://www.etilipalvelut.fi>
- Keravan Tili. 2012. Tilintarkastus- ja tilitoimisto Keravan Tili. Viitattu 15.11.2012.
<http://www.keravantili.fi>
- Keravan Tilipalvelu Oy. Etusivu. Viitattu 11.1.2013.
<http://www.keravantilipalvelu.fi/>
- MST Yhtiöt Oy. 2012. Tietoa yrityksestä. Viitattu 11.1.2013.
<http://www.mst-yhtiot.fi/>
- Ordent Oy. 2012. Yrityksesi etujen mukaiset palvelut. Viitattu 15.11.2012.
<http://www.ordent.fi>
- Rantalainen ja Rekola-Nieminen Oy. 2012. Valitse osaava ja palveleva tilitoimisto. Viitattu 20.1.2013.
<http://www.rekola-nieminen.fi>
- Suomen yrittäjät. 2012. Perustamistoimet ja vastuut. Viitattu 16.10.2012.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>

SurveyMonkey. 2012. Laadi tutkimuksia, hanki vastauksia. Viitattu 14.12.2012.
<http://fi.surveymonkey.com/>

Taloushallintoliitto. 2012. Alan yleiset sopimusehdot. Viitattu 27.1.2013.
http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/sopimus_kirjallisena/

Tekes. 2011. Innovaatiorahoitusta pienille ja keskisuurille yrityksille. Viitattu 19.12.2012.
<http://www.tekes.fi/fi/community/Tunnustelupalvelu/1037/Tunnustelupalvelu/2324>

Tevilex Oy. 2012. Kaikki taloushallinnon palvelut yhdeltä kumppanilta. Viitattu 11.1.2013.
<http://www.tevilex.fi>

Tilitoimisto Uotila Seppo Oy. 2012 Etusivu. Viitattu 11.1.2013.
<http://www.seppouotila.com>

Yrittäjät. 2012. Työnantajaksi rekisteröityminen. Viitattu 26.1.2013.
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/rekisterointi/tyonantajaksirekisteroityminen/>

Yrityssuomi. 2012. Johtaminen. Viitattu 20.1.2013.
<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/>

Yrityssuomi. 2012. Yrityksen koko. Viitattu 27.1.2013.
<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/yrityksen-koko>

Painamattomat lähteet:

Yritys A tilinpäätös

Yritys B tilinpäätös

Yritys C tilinpäätös

Kuviot

Kuvio 1. Menestymisen kolme strategiaporraa	16
Kuvio 2. Toimintaympäristö	17
Kuvio 3. Swot-analyysi.....	30
Kuvio 4. Perustamisvuosi.....	40
Kuvio 5. Tilitoimistojen palvelut	41
Kuvio 6. Henkilökunnan määrä.....	41
Kuvio 7. Asiakasyrityksien jakauma	42
Kuvio 8. Markkinointimenetelmät	43

Taulukot

Taulukko 1. Hinnoittelu	14
Taulukko 2. Alkuinvestoinnit	34
Taulukko 3. Kustannuslaskelmat	35
Taulukko 4. Myyntibudjetti	36
Taulukko 5. Tulosbudjetti	37
Taulukko 6. Katetuottoprosentti	37
Taulukko 7. Voittoprocentti	38
Taulukko 8. Kriittinen piste	38
Taulukko 9. Varmuusmarginaali	38
Taulukko 10. Varmuusmarginaaliprocentti	38
Taulukko 11. Kilpailevien yritysten tuloslaskelmat	45
Taulukko 12. Kilpailevien yritysten taseen vastaavat	47
Taulukko 13. Kilpailevien yritysten taseen vastattavat	48
Taulukko 14. Katetuottoprosentti	49
Taulukko 15. Kriittinen piste	50
Taulukko 16. Varmuusmarginaali	50
Taulukko 17. Varmuusmarginaaliprocentti	50
Taulukko 18. Myyntisaamisten keskimääräinen maksuaika	51
Taulukko 19. Ostojen keskimääräinen maksuaika	51
Taulukko 20. Voittoprocentti	52
Taulukko 21. Kokonaispääoman tuotto-prosentti	53
Taulukko 22. Oman pääoman tuotto-prosentti	53
Taulukko 23. Sijoitetun pääoman tuotto-prosentti	54
Taulukko 24. Nettokäyttöomaisuus	55
Taulukko 25. Nettokäyttöpääoma-%	55
Taulukko 26. Quick ratio	56
Taulukko 27. Omavaraisuusaste	57
Taulukko 28. Suhteellinen velkaantuneisuus	57

Liitteet

Liite 1. Sähköpostiviestin sisältö.....	66
Liite 2. Kysely: Tilitoimiston perustaminen	68

Liite 1. Sähköpostiviestin sisältö

Keski-Uusimaa

Hyvä kyselyyn vastaaja,

Olen Liiketalouden opiskelija Keravan Laurean Ammattikorkeakoulusta. Suuntaudun taloushallintoon ja olen tekemässä opinnäytetyötä, jonka aiheena on tilitoimiston perustaminen Keravalle. Tämä kysely sekä yritysten tilinpäätökset ovat merkittävä osa tutkimustani, jossa käsitellään kannattaako Keski-Uudellemaalle perustaa tilitoimistoa.

Olisin erittäin kiitollinen jos teiltä löytyisi pieni hetki aikaa käydä vastaamassa kyselyyn alla olevan linkin kautta.

<http://www.surveymonkey.com/s/7JK7LCG>

Olen tekemässä opinnäytetyöhöni myös tilinpäätösanalyysiä ja olisin myös erittäin kiitollinen, jos pystyisitte lähettämään teidän edellisen vuoden tilinpäätöksen sähköpostilla hanna.tapper@laurea.fi tai postitse osoitteeseen: Hanna Tapper, Kuusisaarentie 11 c, 04220 Kerava. Kaikki vastaukset ja tilinpäätökset tullaan opinnäytetyössä käsittelemään nimettöminä.

Toivon saavani vastaukset viimeistään tammikuun loppuun mennessä. Mikäli teille ilmenee jokin kysyttävää kyselyistä tai tilinpäätöksistä, niin vastaan mielellään alla olevasta numerosta tai sähköpostilla.

Kiitän vastauksestanne jo etukäteen.

Ystävällisin terveisin

Hanna Tapper

040-5636203

Uusimaa

Hyvä kyselyyn vastaaja,

Olen Liiketalouden opiskelija Keravan Laurean Ammattikorkeakoulusta. Suuntaudun taloushallintoon ja olen tekemässä opinnäytetyötä, jonka aiheena on tilitoimiston perustaminen Keralle. Tämä kysely ovat merkittävä osa tutkimustani, jossa käsitellään kannattaako Uudellemaalle perustaa tilitoimistoa. Kaikki vastaukset tullaan opinnäytetyössä käsittelemään nimettöminä.

Olisin erittäin kiitollinen jos teiltä löytyisi pieni hetki aikaa käydä vastaamassa kyselyyn alla olevan linkin kautta.

<http://www.surveymonkey.com/s/7JK7LCG>

Toivon saavani vastaukset viimeistään tammikuun loppuun mennessä. Mikäli teille ilmenee jotain kysyttävää kyselyistä, niin vastaan mielellään alla olevasta numerosta tai sähköpostilla.

Kiitän vastauksestanne jo etukäteen.

Ystävällisin terveisin

Hanna Tapper

hanna.tapper@laurea.fi

040-5636203

Liite 2. Kysely: Tilitoimiston perustaminen

1. Yrityksen perustamisvuosi?

2. Palvelut, joita tarjolla?

- ☐ Palvelut, joita tarjolla? Kirjanpito
- ☐ Tilinpäätökset
- ☐ Veroilmoitukset
- ☐ Palkanlaskenta
- ☐ Laskutuspalvelut
- ☐ Reskontrat
- ☐ Yrityksen perustamiset
- ☐ Yritysmuodon muutokset
- ☐ Tilintarkastukset
- ☐ Juridiset palvelut
- ☐ Konsultointipalvelut

Onko muita palveluita?

3. Yrityksen henkilökunnan määrä?

- ☐ 1
- ☐ 2-3
- ☐ 4-5
- ☐ 6-7
- ☐ 8-9
- ☐ 10 tai enemmän

4. Asiakasyritysten lukumäärä?

	0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50 =>
Yhden henkilön yritykset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pk-yritykset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Suuren yritykset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Tyypillinen asiakasryhmä?

5. Millaisia markkinointimenetelmiä käytetään ja kuinka usein?

	Viikoittain	Kuukausittain	Vuosittain	Ei Koskaan
Lehtimainokset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kotisivut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sähköpostimainonta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mobiilimainonta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Facebook, twitter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Radiomainonta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Messumainonta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jaettavat mainokset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sponsorimainonta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tapahtumamainonta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hakemistot, luettelot	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Onko käytössä muita markkinointimenetelmiä?

6. Pahimmat kilpailijat?

7. Yrityksen tulevaisuuden näkymä?

Loppu

Kyselytutkimusten takana on SurveyMonkey